

**PEMBERDAYAAN USAHA JAMU JAHE INSTAN  
DI KOTA SURAKARTA DAN KABUPATEN SUKOHARJO  
MELALUI TEKNOLOGI PENGOLAHAN JAHE**

**Oleh:**

**Hermansyah Muttaqin, Malik Cahyadin, dan Emi Widiyanti**

**Universitas Sebelas Maret**

**Email: [hermansmutt27@gmail.com](mailto:hermansmutt27@gmail.com)**

**Abstract**

This activity aims to increase ginger herbal medicine business in Surakarta and Sukoharjo through: improvement of the quality and quantity of production, improvement of business management, and improvement of business financial bookkeeping. Partners of this activity are SMEs of herbal ginger "Mahkota" and "Wahyu". Methods of implementation activities include business training and mentoring. Activity period is the first half of 2015. Based on these activities can be concluded that: (1) the business of herbal ginger instant "Mahkota" and "Wahyu" have received and used production machines that has been provided by the team to improve the quantity and quality of instant ginger herbal products; (2) the businessmen of ginger herbal instant "Mahkota" and "Wahyu" have got the knowledge about the importance of product packaging to attract customers and maintain the quality of products; and (3) the businessmen of herbal ginger instant "Mahkota" and "Wahyu" have got the knowledge of recording financial transactions in a simple business bookkeeping and understand its benefits.

**Keywords:** *empowerment, SMEs, herb ginger*

**PENDAHULUAN**

**Analisis Situasi**

Masyarakat Indonesia merupakan bagian dari keunggulan sumberdaya yang ada. Hal ini salah satunya dapat dilihat dari kecerdasan dan kete-

rampilannya memanfaatkan hasil alam (tanaman) untuk kebutuhan hidup dan kesehatan. Pembuatan dan penjualan jamu merupakan contoh nyata yang bersifat turun-temurun. Hal ini sesuai dengan penjelasan bahwa masyarakat

Indonesia secara turun temurun mengenai obat dari alam dan dibuat ramuan dalam bentuk jamu (Harman-to dalam Abdullah, 2008).

Para pemain di industri jamu instan dan obat tradisional ini sangat beragam mulai dari produsen berskala besar seperti Sido Muncul, Air Mancur dan Deltomed sampai dengan para pelaku yang berskala mikro, kecil dan menengah (UMKM). UMKM jamu instan ini cukup berkembang di wilayah Karisidenan Surakarta, karena jamu merupakan salah satu icon di wilayah tersebut. Beberapa pelaku UMK jamu instan di wilayah Karisidenan Surakarta adalah UMK jamu jahe instan “Mahkota” yang berada di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta dan jamu jahe instan “Wahyu” di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo.

Jamu jahe instan “Mahkota” merupakan usaha perseorangan milik Ibu Endang Mawarti. Meskipun usaha ini baru berjalan tiga tahun karena baru berdiri tahun 2012, namun telah mampu diterima oleh pasar, khususnya di wilayah Kota Solo. Lokasi usaha jamu jahe instan “Mahkota” ini berada di Kampung Nayu RT 02 RW XX Kelurahan Nusukan Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta. Produk yang dihasilkan sampai sekarang ini masih satu macam produk, yaitu jamu jahe instan. Namun demikian, Ibu Endang

Mawarti selaku pemilik memiliki keinginan untuk mengembangkan usahanya dengan menambah variasi produk seperti kunyit instan dan kencur instan.

Secara produk, jamu jahe instan “Mahkota” ini belum bervariasi karena baru memproduksi jahe saja. Selain itu, untuk memproduksi jamu jahe instan ini hanya menggunakan peralatan yang masih sangat sederhana yaitu *blender* untuk menghancurkan bahan baku jahe, wajan ukuran sedang untuk mengkristalkan jamu dan kompor untuk pemanasnya. Bahan baku rimpang jahe biasanya diperoleh dari Pasar Legi ataupun Pasar Gedhe di Kota Surakarta.

Kapasitas produksi per bulan jamu jahe instan “Mahkota” sebanyak 20 kg jamu instan (serbuk). Produk jahe instan ini masih dipasarkan di pasar lokal di wilayah Kota Surakarta dalam bentuk *sachet* 20 gram. Keterbatasan pemasaran ini disebabkan oleh faktor produksi yang masih sedikit. Untuk memproduksi jahe instan yang lebih besar, UMK ini masih menghadapi kendala keterbatasan alat produksi.

Meskipun baru mampu memasarkan produk di pasar lokal, usaha jamu jahe instan “Mahkota” milik Ibu Endang Mawarti ini telah mengalami kemajuan dalam kurun waktu satu ta-

hun. Hal ini dapat dilihat dari kenaikan omset penjualan pada tahun 2012 sebesar Rp 8.100.000 meningkat menjadi Rp 9.050.000 pada tahun 2013. Selain itu, usaha ini telah memiliki perijinan usaha yang berupa PIRT. Untuk menjalankan usaha ini, Ibu Endang Mawarti masih mengandalkan modal sendiri dan belum berani mengembangkan usahanya dengan mengakses lembaga permodalan karena masih lemahnya manajemen sehingga belum memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan usahanya.

UMK yang bergerak di usaha jamu instan yang kedua adalah jamu jahe instan “Wahyu” milik Ibu Sri Wahyuni. Usaha jamu instan “Wahyu” ini telah berjalan kurang lebih dua tahun. Selain usaha jamu instan, Ibu Sri Wahyuni juga menjual dalam bentuk jamu segar (cair). Lokasi usaha jamu instan “Wahyu” ini berada di Desa Godog RT 01 RW 02 Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo, masih di wilayah Karisidenan Surakarta. Berbeda dengan usaha jahe instan “Mahkota”, produk dari jamu instan “Wahyu” lebih bervariasi antara lain: kunyit instan, kunyit putih instan, temulawak instan dan kencur instan.

Untuk memproduksi berbagai jenis jamu instan ini, Ibu Sri Wahyuni hanya menggunakan peralatan yang

sangat sederhana, antara lain: parut untuk menghaluskan rimpang jamu (berbeda dengan Ibu Endang Mawarti yang menggunakan *blender*), saringan, wajan untuk memanaskan dan mengkristalkan jamu dan kompor sebagai alat pemasakan. Bahan baku jamu-jamuan seperti jahe, kencur, kunyit dan temulawak biasanya diperoleh di pasar Bekonang Sukoharjo.

Kapasitas produksi per bulan jamu instan “Wahyu” bervariasi untuk masing-masing produk, namun produk yang paling banyak terjual adalah jamu jahe instan, yaitu antara 15 – 20 kg per bulan. Sementara itu, kapasitas produksi kunyit dan kencur hanya sebesar 10 – 15 kg per bulan dan untuk temulawak kurang dari 10 kg per bulan. Jamu-jamu instan ini dijual dalam bentuk *sachet* 20 gr dan dalam bentuk kotak 1 ons. Kemasan *sachet* biasanya didistribusikan kepada para pedagang jamu eceran sedangkan untuk kemasan kotak 1 ons biasanya dibeli oleh konsumen rumah tangga.

Untuk menjalankan usaha ini, Ibu Sri Wahyuni masih menggunakan modal sendiri dengan modal awal Rp 5.000.000. Sama dengan Ibu Endang Mawarti, Ibu Sri Wahyuni inipun belum berani mengembangkan usahanya dengan mengakses lembaga keuangan. Hal ini disebabkan masih lemahnya manajemen sehingga belum

memiliki kemampuan untuk mengelola keuangan usahanya.

Jika melihat semakin meningkatnya permintaan terhadap jamu dan obat tradisional, maka kedua UMK jamu instan di atas memiliki potensi yang besar dan memiliki peluang pasar yang masih terbuka lebar. Untuk itu, perlu adanya program pemberdayaan usaha baik dari sisi produksi, manajemen usaha, maupun keuangan usaha.

### **Tujuan dan Manfaat**

Kegiatan pengabdian masyarakat pada UMK Jamu Jahe instan ini bertujuan untuk:

- memberikan pelatihan dan pendampingan dalam proses produksi jamu jahe instan menggunakan mesin perajang;
- memberikan pelatihan dan pendampingan dalam proses pengemasan produk sesuai dengan kebijakan pemerintah dan standar SNI; dan
- memberikan pelatihan dan pendampingan dalam proses pembukuan usaha.

Manfaat kegiatan pengabdian masyarakat ini seperti berikut.

- Manfaat bagi Mitra
  - Peningkatan omset melalui peningkatan keterampilan menggunakan alat produksi.

- Peningkatan omset melalui perbaikan kemasan produk.
- Peningkatan kemampuan pembukuan hasil produksi dan keuangan usaha.
- Manfaat bagi Pemerintah Daerah
  - Mendorong tumbuh dan berkembangnya UMK jamu jahe instan.
  - Mendorong peningkatan kesejahteraan pelaku usaha jamu jahe instan.
- Manfaat bagi Perguruan Tinggi
  - Pelaksanaan Tri Dharma UNS.
  - Kontribusi riil UNS dalam pengembangan UMK di Kota Surakarta dan Kabupaten Sukoharjo.

### **Landasan Teori**

Di dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, didefinisikan bahwa usaha mikro dan kecil sebagai berikut (Pasal 6).

(1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

(2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut.

- memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta

rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Undang-undang di atas juga telah menetapkan definisi tentang pemberdayaan (Pasal 1 ayat 8), yaitu: "Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Pemberdayaan terhadap UMKM mempunyai prinsip sebagai berikut (Pasal 4).

- penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk berkarya dengan prakarsa sendiri;
- perwujudan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan;
- pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah;

- peningkatan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah; dan
- penyelenggaraan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian secara terpadu.

Sementara itu, tujuan pemberdayaan UMKM meliputi (Pasal 5):

- mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri; dan
- meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Pemberdayaan UMKM jamu dapat berorientasi pada strategi pengembangan usaha. Hal ini dijelaskan oleh Suhartini (2003) bahwa strategi yang tepat dan sesuai untuk diterapkan oleh perusahaan dalam upaya mengembangkan usahanya adalah strategi stabilitas melalui strategi hati-hati. Alternatif strategi adalah mempertahankan citra/*image* perusahaan, mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk, meningkatkan jumlah dan jenis produk dengan meningkatkan diversifikasi produk, memperluas daerah pemasaran ke pasar baru,

memperbaiki jalur distribusi, meningkatkan kegiatan promosi, pengembangan sumber daya manusia, meningkatkan pengendalian mutu, dan menerapkan teknologi yang lebih canggih. Referensi lain yang dapat menjadi rujukan dalam pemberdayaan UMKM jamu adalah Norrahayu, Sujarwo dan Faisal (2011), Faraz, Suwanto dan Musaroh (2012), dan Zulkifli (2014).

## **METODE PENGABDIAN**

### **Ruang Lingkup Kegiatan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk dua mitra UMK. Kedua mitra ini merupakan pelaku usaha jamu jahe instan. Mitra pertama adalah UMK Mahkota yang berada di Kota Surakarta. Mitra kedua adalah UMK Wahyu yang berada di Kabupaten Sukoharjo.

### **Metode Pelaksanaan**

#### ▪ **Introduksi Mesin Perajang atau Penghancur Empon-empon**

Proses perajangan atau penghancuran empon-empon merupakan proses yang paling dasar dan utama untuk mendapatkan air sari jamu yang untuk selanjutnya dikristalisasi melalui pemanasan untuk mendapatkan serbuk jamu instan. Introduksi mesin perajang atau penghancur empon-empon ditujukan untuk kedua UMKM mitra yaitu jahe instan “Mahkota” dan

jamu instan “Wahyu”. Mesin perajang empon-empon yang akan diberikan untuk kedua UMKM berkapasitas besar, yaitu 100 – 300 kilogram per jam. Mesin ini berdimensi 400 x 500 x 1250 mm, dengan penggerak mesin berkekuatan 5,5 PK, kerangka mesin terbuat dari besi profil siku, *inlet* dan *outlet* mesin terbuat dari *stainless steel*.

Dengan mesin ini UMKM mitra jahe instan “Mahkota” maupun jamu instan “Wahyu” dapat meningkatkan kapasitas produksi. Dengan mesin ini, kedua mitra dapat meningkatkan kapasitas produksinya lebih dari 50 kali lipat. Karena dengan *blender* atau parut yang biasa mereka gunakan, mereka hanya mampu menghancurkan empon-empon sebanyak 2 kilogram selama 1 jam. Sedangkan dengan mesin ini mereka dapat menghancurkan empon-empon sebanyak 100 kilogram hanya dalam waktu 1 jam. Dengan meningkatnya kemampuan menghancurkan empon-empon untuk mendapatkan sarinya, maka kapasitas produksinya semakin meningkat dan mampu memenuhi permintaan konsumen.

#### ▪ **Introduksi *Hand Siller* untuk Pengemasan**

Kualitas produk juga sangat ditentukan oleh teknik pengemasan.

Selama ini, UMKM mitra hanya menggunakan peralatan sederhana dalam melakukan pengemasan. Hal ini mengakibatkan pengemasan kurang sempurna dimana masih memungkinkan udara dan mikro organisme masuk. Masuknya udara mengakibatkan produk cepat rusak dan mengumpal. Untuk itu, akan diintroduksikan dua buah alat pengemas berupa *hand siller* dengan spesifikasi sebagai berikut: tipe *hand siller* adalah *side cutter model, impulse power 400 watt, seal length 300 mm, seal width 2mm*. Dengan tipe *side cutter model*, potongan tiap kemasan menjadi lebih rapi sehingga tampak lebih menarik. Selain itu, dengan alat *hand siller* dijamin kemasan tidak akan bocor sehingga kualitas terjaga dan memiliki daya simpan (kadaluwarsa) lebih lama.

- Perbaikan Desain Kemasan yang *Marketable*

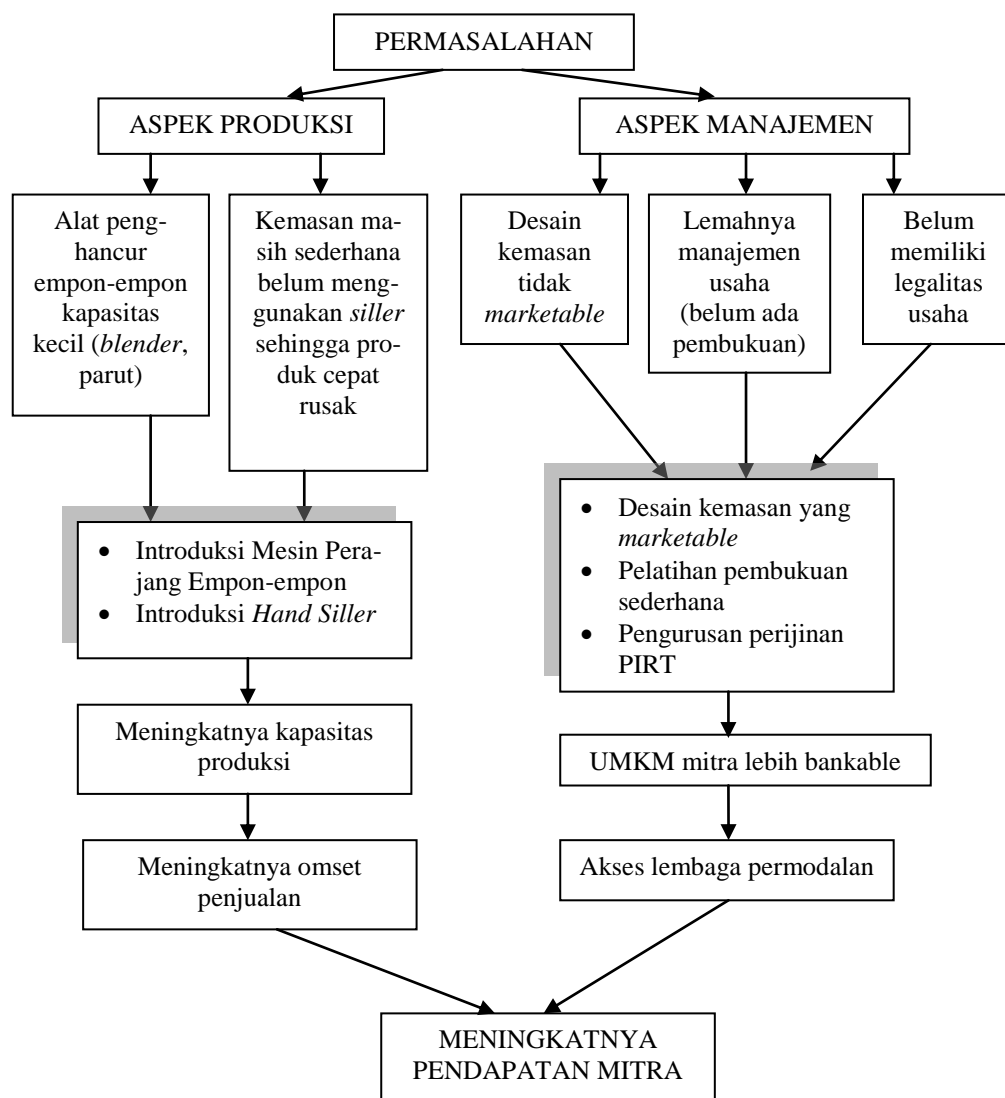
Kemasan produk yang digunakan oleh jahe instan “Mahkota” maupun jamu instan “Wahyu” kurang *marketable* karena belum menampilkan komposisi bahan, manfaat maupun kadaluwarsa produk dan belum menonjolkan nama produk atau merk produk mereka. Untuk itu, perlu dilakukan perbaikan desain kemasan dengan tahap-

an: merumuskan desain *branding* usaha mereka, baik pemilihan bentuk dan warna huruf, pengambilan gambar yang paling menarik, pencantuman komposisi bahan dan manfaat serta cara penyajian, pencatuman izin usaha, alamat usaha, dan yang paling penting adalah tanggal kadaluwarsa.

- Pendampingan

Metode pendampingan digunakan untuk mengawal atau mendampingi UMKM mitra dalam praktik secara nyata agar tidak menyimpang dari pelatihan yang telah diberikan. Kegiatan pendampingan yang akan dilakukan adalah mendampingi dalam pengoperasian mesin perajang empon-empon, penggunaan *hand siller*, pendampingan dalam mendesain kemasan, pendampingan dalam pembuatan pembukuan sederhana serta pendampingan dalam pengajuan perizinan usaha PIRT.

Untuk keberlanjutan kegiatan dapat dilakukan secara mandiri oleh UKM mitra maupun lewat berbagai kegiatan pendampingan dan pembinaan yang dilakukan oleh PSP KUMKM LPPM UNS khususnya di unit Inkubator Bisnis. Berikut gambaran kerangka pendekatan masalah yang ditawarkan oleh tim pengabdian.



**Gambar 1. Kerangka Pendekatan Masalah dan Inovasi Kegiatan**

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Sosialisasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan pengabdian masyarakat kepada UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” dilakukan

pada akhir Juli sampai akhir Agustus 2015. Kegiatan ini dimulai dengan kegiatan sosialisasi terkait dengan agenda pengabdian masyarakat, penyerahan alat produksi jamu jahe, dan pendampingan usaha. Sosialisasi tersebut



dilakukan sebagai bentuk komunikasi aktif dari tim pelaksana pengabdian masyarakat kepada mitra. Pada kegiatan ini mitra juga berperan aktif dalam melakukan diskusi rencana pelaksanaan pengabdian masyarakat.

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra disepakati hal-hal sebagai berikut.

- Tim pengabdian dan mitra telah bersepakat tentang agenda/jadwal pengabdian masyarakat yang dimulai dari kegiatan penyerahan alat produksi, pendampingan manajemen usaha, dan pendampingan penyusunan pembukuan keuangan usaha. Kegiatan penyerahan alat produksi usaha dapat dilihat pada Gambar 2. Alat produksi yang diserahkan kepada UMK jamu jahe “Mahkota” terdiri atas blender dan *hand siller*. Sementara itu, alat produksi yang diserahkan kepada UMK jamu jahe “Wahyu” terdiri atas blender, *hand siller*, danandang. Semua alat produksi tersebut diberikan sesuai dengan kondisi dan permasalahan mitra dalam rangka peningkatan kuantitas dan kualitas produksi jamu jamu instan.
- Tim pengabdian melakukan pendampingan proses produksi jamu instan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa alat produksi yang telah diberikan dapat digunakan secara baik. Selain itu, kegiatan ini juga dituju-

kan dalam rangka memberikan pemahaman kepada mitra bahwa proses produksi tidak hanya digunakan untuk meningkatkan kuantitas produk, tetapi juga kualitas produk. Proses pendampingan proses produksi dapat dilihat pada Gambar 3.

- Tim pengabdian akan melakukan pendampingan manajemen usaha dan penyusunan pembukuan keuangan usaha secara sederhana. Manajemen usaha ditekankan pada pendampingan pengajuan PIRT bagi UMK jamu jahe “Wahyu”, dan pembuatan kemasan produk. Proses pendampingan tersebut dapat dilihat pada Gambar 4. Sementara itu, penyusunan pembukuan keuangan usaha secara sederhana menggunakan program *Microsoft Excel*.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan sosialisasi pelaksanaan pengabdian masyarakat berjalan dengan baik. Beberapa tindakan yang dilakukan oleh tim pengabdian dalam rangka mensukseskan pelaksanaan pengabdian adalah sebagai berikut.

- Menjalin komunikasi aktif dengan mitra. Mitra pengabdian ini juga menjadi UMK binaan PSPKUMKM LPPM UNS sehingga kerjasama yang dilakukan tidak hanya terkait dengan pelaksanaan kegiatan, tetapi juga menciptakan suasana kekeluargaan.



**Gambar 2. Penyerahan Alat-Alat Produksi Jamu Jahe Instan**

- Memberikan pemahaman kepada kedua mitra tentang pentingnya kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada usaha jamu jahe yang mereka miliki. Proses pemahaman ini dilakukan melalui diskusi, baik pada saat penyusunan proposal IPM maupun sosialisasi.
- Tim pengabdian memberikan pendampingan sesuai dengan kebutuhan pada masing-masing tahapan kegiatan. Hal ini mendorong peran aktif dari mitra karena tim pengabdian

selain memberikan motivasi juga praktik.

### **Pelatihan dan Pendampingan Proses Produksi**

Kegiatan pengabdian masyarakat setelah sosialisasi adalah pelatihan dan pendampingan proses produksi. Kegiatan ini meliputi pemilihan jahe dengan kualitas bagus, jahe dibersihkan dengan air, jahe dirajang, jahe diblender, dan berakhir dengan bubuk jahe. Semua kegiatan tersebut dilakukan bersama oleh tim pengab-

dian dan mitra. Namun demikian, tim pengabdian memberikan arahan kepada mitra untuk tetap menjaga kebersihan selama proses produksi dan memilih jahe berkualitas bagus.

Kebersihan dalam proses produksi dan pemilihan jahe berkualitas bagus menjadi penentu awal untuk menghasilkan produk jamu jahe instan yang berkualitas. Kebersihan dalam proses produksi ditekankan pada kebersihan alat-alat produksi dan tempat/ruangan produksi. Selain itu, tempat bubuk jahe juga harus bersih dan tidak boleh tercampur dengan bahan makan lainnya. Kedua mitra menggunakan rumah tempat tinggal sebagai tempat produksi.

Gambar 3 memberi ilustrasi kegiatan pelatihan dan pendampingan proses produksi jamu jahe instan ke-

pada kedua mitra. Hasil yang diperoleh seperti berikut.

- Mitra pengabdian telah memahami pentingnya pemilihan jahe yang berkualitas bagus untuk menjaga kualitas produk jamu jahe instan.
- Mitra pengabdian telah memahami pentingnya kebersihan alat dan tempat produksi untuk menjaga kualitas dan kesehatan produk.
- Tim pengabdian telah melihat perubahan pada proses produksi yang dilakukan oleh mitra pengabdian dalam bentuk penggunaan alat produksi yang telah diberikan dan kemampuan mitra menjaga kualitas dan kebersihan jamu jahe selama proses produksi.



**Gambar 3. Pelatihan dan Pendampingan Proses Produksi Jamu Jahe Instan**

## **Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Usaha**

Kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha ditekankan pada proses pengemasan produk untuk kedua mitra dan pendampingan pengurusan PIRT untuk UMK jamu jahe instan “Wahyu”. Apabila dilihat dari struktur organisasi, kedua mitra mempunyai struktur organisasi yang sederhana, yaitu hanya ada satu orang sebagai pemilik sekaligus sebagai pembuat jamu jahe instan. Apabila mereka mendapat pesanan yang relatif banyak, maka mereka akan merekrut satu orang sebagai karyawan yang berasal dari daerah mereka sendiri. Kemasan produk menjadi bagian penting dalam proses pemasaran atau distribusi barang sampai ke konsumen. Kondisi ini sudah dipahami oleh kedua mitra. Namun demikian, sebelum ada program pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian, para mitra membuat kemasan produk yang sederhana dalam bentuk *sachet* yang dibungkus plastik. Kondisi ini terjadi karena keterbatasan pengetahuan dan modal untuk membuat kemasan yang relatif bagus (*marketable*). Selain itu, sasaran pasar mereka selama ini fokus pada perorangan dan warung makan skala kecil (angkringan/HIK).

Gambar 4 menunjukkan proses pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dalam bentuk kemasan produk. Kemasan produk ini didesain untuk memberikan ilustrasi yang jelas kepada konsumen tentang produk jamu jahe instan. Kemasan yang telah dibuat terbuat dari bahan kertas yang dibentuk menjadi kardus/bungkus kecil yang berisi enam *sachet* produk jamu jahe instan. Tim pengabdian juga telah membuat kemasan dalam bentuk kardus yang berisi dua belas kotak/kardus kecil jamu jahe instan. Ketersediaan kemasan baru ini diharapkan dapat membuka pasar baru bagi mitra pengabdian. Pasar baru bagi mereka adalah pasar tradisional/toko/swalayan/rumah makan/restoran.

Hasil yang diperoleh dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha adalah:

- Mitra memahami bahwa kemasan produk harus *marketable* untuk memperluas area/sasaran pasar.
- Tim pengabdian telah melihat perubahan orientasi pemasaran/distribusi produk jamu jahe instan yang semula hanya konsumen pribadi dan warung kecil akan diarahkan pada pasar tradisional/toko/swalayan/rumah makan/restoran.



**Gambar 4. Pelatihan dan Pendampingan Manajemen Usaha**

### **Pelatihan dan Pendampingan Proses Pembukuan Keuangan Usaha**

Kegiatan pelatihan dan pendampingan pembukuan keuangan usaha ditekankan pada kemampuan mitra pengabdian untuk melakukan pencatatan transaksi keuangan usaha secara sederhana. Hal ini mengacu pada dua hal, yaitu pencatatan keuangan berdasarkan kaidah akuntansi dan program *Microsoft Excel*. Kaidah akuntansi ditekankan pada komponen transaksi (akun) di sisi aktiva dan pasiva, debit dan kredit, penerimaan dan pengeluaran, utang dan piutang. Hasil akhirnya adalah mereka bisa menunjukkan posisi laba/rugi usaha sekaligus neraca keuangan usahanya.

Kegiatan ini dilaksanakan karena transaksi keuangan usaha yang mereka lakukan cenderung tidak ter-

catat secara baik. Selain itu, keuangan usaha juga dijadikan satu dengan keuangan keluarga. Dengan pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan mitra pengabdian mampu melakukan pencatatan keuangan usaha secara tertib dan jelas. Selain itu, mereka juga tahu kondisi keuangan usaha yang selama ini mereka lakukan.

Hasil yang telah diperoleh dari kegiatan ini seperti berikut.

- Mitra pengabdian berperan aktif dalam memberikan informasi transaksi/komponen/akun pengeluaran dan penerimaan usaha.
- Mitra pengabdian sudah memahami bahwa perlu ada informasi keuangan usaha yang dipisahkan dari keuangan keluarga.
- Mitra pengabdian sudah memahami bahwa informasi/pencatatan keuang-

an usaha dapat dimanfaatkan untuk mengakses permodalan, baik dari pemerintah (dana bergulir) maupun dari lembaga keuangan (kredit).

- Tim pengabdian memberikan penjelasan dan praktik bagaimana mencatat transaksi keuangan usaha menggunakan program *Microsoft Excel*. Tim melihat bahwa mitra pengabdian memberi respon yang positif dan aktif. Hal ini diharapkan dapat menjadi bagian dari perbaikan pengelolaan keuangan usaha di kedua mitra.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan dapat disimpulkan seperti berikut.

- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” telah menerima dan menggunakan alat produksi yang diberikan oleh tim pengabdian masyarakat UNS. Penggunaan alat produksi ini akan mereka gunakan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk jamu jahe instan.
- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” telah mendapat pengetahuan tentang pentingnya kemasan produk jamu jahe instan untuk menarik minat konsumen dan menjaga kualitas produk.

- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” telah mendapat pengetahuan tentang pencatatan transaksi keuangan usaha secara sederhana serta memahami manfaatnya.

### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas dapat dirumuskan saran sebagai berikut.

- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” diharapkan dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk jamu jahe minimal 50%.
- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” diharapkan dapat meningkatkan pemasaran (area pasar dan sasaran/konsumen) minimal sebanyak peningkatan produksi yang dilakukan.
- UMK jamu jahe instan “Mahkota” dan “Wahyu” diharapkan dapat meningkatkan usaha untuk melakukan pencatatan transaksi keuangan usaha. Setiap semester atau akhir tahun mereka diharapkan dapat membuat laporan keuangan usaha untuk mengetahui posisi laba/rugi usahanya.
- Pemerintah Kota Surakarta dan Kabupaten Sukoharjo diharapkan memberikan fasilitasi akses permodalan dan pemasaran.

---

**DAFTAR PUSTAKA**

- Abdullah, Muhammad Ali. 2008. *Analisis Strategi Pemasaran Minuman Jamu Instan “Langsing Ramping” PT Biofarmaka Indonesia*. [www.repository.ipb.ac.id](http://www.repository.ipb.ac.id). Diakses Tanggal 20 April 2013.
- Anonim. 2013. *Alat Perajang Empon Mesin. Balai Alat Mesin dan Pengujian Mutu Perkebunan*. <http://balatsinpmhbunska.blogspot.com>.
- Faraz, Nahiyah Jaidi, Dyna Herlina Suwanto, dan Musaroh. 2012. *Pelatihan Manajemen Usaha Jamu*. FE UNY.
- Norrahayu, Widhia, Andik Sujarwo, dan Anis Rizqiyani Faisal. 2011. “Pemasaran Jamu Tradisional dengan Inovasi Kemasan Cup “Jatra to Drink” yang Lebih Praktis, Ekonomis, dan Menyenangkan”. *PKM Kewirausahaan*. UNNES.
- Setyowati, Nuning; Rhina Uchyani F; Kunto Adi. 2010. “Analisis Potensi dan Strategi Pengembangan Jamu Instan di Kabupaten Karanganyar”. *Caraka Tani*. Edisi Maret 2010. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Suhartini, Sri, Usman Effendi, dan Sukardi. 2003. “Perencanaan Strategi Pengembangan Usaha Produk Jamu”. *Jurnal Teknologi Pertanian* Vol 4. No. 3: 169 – 178.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Zulkifli. 2014. “Model Peningkatan Daya Saing Penjual Jamu Gendong Sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Jambi”. *Jurnal Penelitian Universitas Jambi Seri Humaniora*. Volume 16, Nomor 1, Januari – Juni, Hal. 87 – 100.