



DIVERSIFIKASI PRODUK JAMU TRADISIONAL DALAM MENINGKATKAN PENGETAHUAN DAN KAPASITAS PENJUALAN PADA KOMUNITAS USAHA JAMU TRADISIONAL DI KELURAHAN KALIRUNGKUT

Finna Setiawan^{1*}, Nina Dewi Oktaviyanti¹, Freddy Mutiara², Nikmatul Ikhrom Eka Jayani¹, Karina Citra Rani¹, Umi Fatimah¹, Setiawan¹, Ririn Teguh Setyowati³

¹Fakultas Farmasi, Universitas Surabaya, Surabaya, Indonesia

²Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Surabaya, Surabaya, Indonesia

³Pusdakota, Universitas Surabaya, Surabaya, Indonesia

* Correspondence e-mail; finna@staff.ubaya.ac.id

ABSTRAK

Obat Tradisional adalah salah satu bentuk *Traditional knowledge* yang berupa karya masyarakat tradisional/adat (*indigenous people*) yaitu makanan, jamu, obat, seni dan teknologi yang telah turun temurun diwariskan sejak jaman nenek moyang. Usaha jamu tradisional merupakan salah satu bentuk upaya dalam melestarikan obat tradisional di Indonesia. Komunitas Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Kalirungkut merupakan komunitas yang terdiri dari pelaku usaha minuman tradisional. Komunitas ini dibentuk sebagai sarana berkomunikasi dan berbagi dalam upaya mengembangkan usahanya. Namun terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi membuat usaha minuman tradisional menjadi sulit berkembang. Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah terkait dengan diversifikasi produk minuman tradisional. Program pelatihan dan pendampingan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan minat mitra terhadap pengembangan diversifikasi produk minuman tradisional dalam upaya peningkatan kapasitas usaha. Metode yang dilakukan mulai dari diskusi kelompok, ceramah interaktif, dan praktik pembuatan produk secara langsung. Hasil pretest dan posttest menunjukkan adanya peningkatan skor yang baik. Setelah kegiatan, mitra juga diketahui telah mengembangkan 7 jenis produk baru yang terdiri dari 6 jenis minuman siap minum dan 1 jenis teh herbal. Kesimpulan dari pelatihan ini adalah adanya peningkatan pengetahuan dari mitra terkait diversifikasi produk. Program ini juga meningkatkan antusiasme mitra dalam mengembangkan berbagai jenis produk baru.

Kata kunci: *Diversifikasi produk; Usaha Jamu Tradisional; Obat Tradisional*

ABSTRACT

Traditional medicine is one of the traditional knowledge such as indigenous people including food, herbs, medicine, art, and technology that is inherited from generation to generation. Traditional herbal medicines business is one way to maintain traditional medicine in Indonesia. The community of Traditional Herbal Drink Business in Kalirungkut is a community that consists of people who have business in traditional herbal drinks. This community was formed as a medium for communication and sharing to develop its business. However, there are many problems encountered that make it difficult to develop this business. One of the problems is related to the diversification of traditional herbal drink products. This program aims is increase knowledge and interest in the development of diversified traditional herbal drink products to increase this business capacity. The methods used in this program are group discussion, interactive lectures, and direct training. The evaluation of this section showed a good increase in the score of pretest and posttest. After the program, there are developed 7 new products of herbal drinks including 6 ready-drink herbs and 1 herbal tea. The conclusion of this program there is an increase of knowledge regarding product diversification. This program also increases the interest in developing various types of new herbal drink products.

Keywords: *Product diversification, Traditional Herbal Drink Business, Traditional Medic*



C. PENDAHULUAN

Obat Tradisional adalah salah satu bentuk *Traditional knowledge yang berupa* karya masyarakat tradisional/adat (*indigenous people*) yaitu makanan, jamu, obat, seni dan teknologi yang telah turun temurun diwariskan sejak jaman nenek moyang. Pengetahuan tentang jamu menjadi salah satu warisan budaya yang dimiliki bangsa Indonesia yang harus kita jaga dan lestarikan (Purwaningsih et al., 2019). Badan Pengawas Obat dan Makanan mendefinisikan obat tradisional adalah bahan atau ramuan bahan yang berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian (galenik), atau campuran dari bahan tersebut yang secara turun temurun telah digunakan untuk pengobatan, dan dapat diterapkan sesuai dengan norma yang berlaku di Masyarakat (Indonesia, 2014). Salah satu bentuk obat tradisional yang banyak ditemukan di masyarakat adalah jamu.

Jamu merupakan warisan budaya bangsa yang sudah digunakan secara turun temurun untuk tujuan pengobatan. Indonesia memiliki lebih dari 9600 jenis tanaman obat berkhasiat yang berpotensi digunakan sebagai bahan baku pembuatan jamu. Dilihat dari sisi perekonomian, industri pembuatan jamu mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Hal ini sejalan dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap penggunaan obat tradisional. Potensi ini tentunya dapat menjadi salah sarana dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan tentunya diharapkan dapat meningkatkan lapangan pekerjaan (Wicaksana dan Subekti, 2010). Dalam upaya mendukung usaha jamu tradisional, pemerintah saat ini juga terus mendorong agar produsen jamu baik yang berbentuk usaha kecil obat tradisional (UKOT), usaha mikro obat tradisional (UMOT), usaha jamu

racikan dan usaha jamu gendong (UJG) terus berkembang (Indonesia, 2012).

Berdasarkan informasi dari Pusat Pemberdayaan Masyarakat Perkotaan (Pusdakota) UBAYA, ada beberapa Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Kalirungkut yang memerlukan pendampingan. Komunitas usaha jamu tradisional yang berada di daerah Kelurahan Kalirungkut ini selanjutnya menjadi mitra dalam Pengabdian Masyarakat ini. Komunitas ini berlokasi di Kelurahan Kalirungkut, Kecamatan Rungkut, Surabaya. Terdapat komunitas Usaha Jamu Tradisional yang terdiri dari 6 unit usaha. Setiap unit usaha rata – rata masih dijalankan dan dibantu oleh 2-3 anggota keluarganya yang tinggal serumah. Pada tahap awal telah dilakukan diskusi dan analisa dengan mitra menggunakan metode wawancara dan observasi secara langsung guna mendapatkan informasi terkait permasalahan yang dialami mitra. Proses ini dilakukan untuk dapat membuat suatu rancangan permasalahan dan solusi yang nantinya akan disepakati dan dilaksanakan secara bersama melalui program ini. Komunitas usaha tradisional ini merupakan suatu kelompok dimana mereka dapat saling bertukar informasi terkait perkembangan usaha dan kesulitan yang dihadapi selama menjalankan usahanya. Di dalam komunitas ini, beberapa unit usaha yang bahkan sudah memulai usahanya lebih dari 20 tahun, ada juga yang baru merintis usahanya kurang dari 1 tahun. Berbagai produk telah dihasilkan dan sangat bervariasi. Berbagai produk yang diproduksi antara lain sinom, temulawak, kunyit asam, jahe instan, dan berbagai produk lainnya (**Gambar 1**).



Gambar 1. Pemilik Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Kalirungkut

Jenis produk yang dihasilkan masih sebatas produk dengan komposisi tunggal dan masih sangat terbatas untuk diversifikasi produk. Produk yang dijual masih terbatas pada minuman siap saji sehingga tentunya waktu simpan produk juga relatif singkat. Salah satu usaha yang dijalankan oleh pemilik yang bernama “Bu Sri” telah menjalankan usahanya selama lebih dari 20 tahun tetapi sampai saat ini hanya menjual 1 produk saja. Salah seorang anggota lain yang bernama “ Bu Yuni” dimana berperan sebagai ketua dalam komunitas ini telah mulai melakukan diversifikasi pada produk yang dihasilkan ke arah minuman serbuk instant dengan komposisi tunggal. Hal ini tentunya menjadi salah satu faktor yang dapat menghambat perkembangan usaha yang dijalankan mitra karena konsumen tidak terlalu banyak memiliki pilihan. Diversifikasi produk merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan dengan menganekaragamkan jenis produk yang dipasarkan. Dengan meningkatnya jenis produk yang ditawarkan tentunya juga memberikan lebih banyak pilihan pada konsumen (Aridainil et al., 2022).

Berdasarkan paparan kondisi dan permasalahan mitra yang telah diuraikan sebelumnya. Program pelatihan dan pendampingan khususnya bertujuan pada diversifikasi produk ini diharapkan

dapat menjadi salah satu solusi bagi mitra dalam upaya peningkatan dan perkembangan usaha jamu tradisional yang dijalankan. Diharapkan dengan adanya peningkatan jenis produk yang ditawarkan dapat meningkatkan volume penjualan dan daya saing yang tentunya akan mempengaruhi perkembangan usaha jamu tradisional yang dijalankan.



D. METODE

Pelatihan dan pendampingan pembuatan minuman siap minum, jamu instant, dan the herbal yang dilaksanakan pada tanggal 8-9 Agustus 2023 di Pusat Pemberdayaan Komunitas Perkotaan Universitas Surabaya, Surabaya. Metode yang digunakan dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan wawasan terkait berbagai diversifikasi minuman tradisional adalah dengan pemberian materi dengan ceramah interaktif dan pelatihan pembuatan produk secara langsung. Pelatihan dan pendampingan terkait berbagai diversifikasi produk olahan minuman tradisional diharapkan dapat meningkatkan wawasan, inspirasi, dan pengetahuan peserta, serta dapat meningkatkan motivasi peserta dalam mengembangkan berbagai produk olahan minuman tradisional.

Kegiatan ini dibagi menjadi 3 tahapan sebagai berikut:

1. Diskusi dan pendampingan awal

Pada tahapan ini dilakukan diskusi secara berkelompok terkait kondisi mitra



saat ini dan perencanaan untuk pengembangan produk. Metode diskusi berkelompok ini merupakan metode yang lazim digunakan dalam menyelesaikan suatu permasalahan. Metode ini mengandalkan interaksi dari responden berdasarkan hasil diskusi dalam kelompok untuk memecahkan suatu permasalahan (Afiyanti, 2008).

2. Pemaparan materi dan ceramah interaktif

Jamu tradisional merupakan salah satu bentuk pemanfaatan potensi lokal khususnya dalam bentuk produk minuman. Pemerintah juga memberikan dukungan serta mendorong masyarakat untuk meningkatkan pemanfaatan sumber daya alam dan ramuan tradisional. Hal ini tertuang dalam Kepmenkes No 381/MENKES/SK/III/2007, dimana Kepmenkes ini memiliki beberapa tujuan, antara lain:

1. Mendorong pemanfaatan sumber daya alam dan ramuan tradisional secara berkelanjutan.
2. Menjamin pengelolaan potensi alam Indonesia agar memiliki daya saing.
3. Menjadikan obat tradisional sebagai komoditi unggul.

Metode pemberian materi dan ceramah interaktif ditujukan untuk memberikan wawasan dan pengetahuan awal mengenai berbagai macam produk minuman tradisional. Beberapa jenis produk minuman tradisional yang banyak ditemukan di pasaran, antara lain minuman siap minum, minuman serbuk instan, dan teh herbal. Pada akhir sesi dilakukan diskusi interaktif antara narasumber dan peserta yang bertujuan untuk mendiskusikan beberapa pertanyaan yang diajukan oleh peserta (mitra).

3. Pelatihan secara langsung tentang pembuatan minuman siap minum, minuman serbuk instan, dan teh herbal.

Tahap kedua dari kegiatan ini adalah pelatihan secara langsung dalam membuat berbagai produk olahan minuman tradisional. Pelatihan ini menghasilkan 3 jenis produk olahan baru antara lain, minuman siap minum, minuman serbuk instan, dan teh herbal. Minuman siap minum dan teh herbal yang dibuat pada kegiatan ini berbahan dasar rosela, sedangkan minuman serbuk instan yang dibuat adalah wedang pokok. Peserta berperan aktif dalam membuat dan menyiapkan 3 jenis produk olahan ini dari mulai tahap penyiapan bahan, pembuatan produk, maupun pengemasan akhir.

4. Evaluasi pelaksanaan pelatihan dan pendampingan melalui pretest dan postest

Peserta pelatihan diberikan pretest dan postest menggunakan soal yang sama dengan tujuan melihat apakah terjadi peningkatan wawasan dan pengetahuan terkait berbagai diversifikasi produk jamu tradisional.

5. Monitoring hasil kegiatan pelatihan dan pendampingan



Monitoring dilakukan dalam jangka waktu 2 minggu setelah pelaksanaan untuk melihat berapa banyak inovasi jenis produk baru yang dihasilkan setelah pelatihan dan pendampingan dilakukan.

E. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal pengabdian dilakukan diskusi bersama mitra dalam rangka menganalisa permasalahan mitra dimana salah satu permasalahan yang dianalisa terkait dengan jenis produk



minuman tradisional yang dijual (gambar 2). Beberapa anggota komunitas ini bahkan menjual hanya 1 jenis produk dalam kurun waktu lebih dari 5-20 tahun. Minimnya pengetahuan terkait diversifikasi berbagai jenis minuman tradisional menjadi kendala mitra dalam melakukan pengembangan usaha menggunakan metode diversifikasi produk. Diversifikasi produk merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk meningkatkan angka penjualan dengan peningkatan pada jenis produk yang dijual. Hal ini dikarenakan konsumen dapat memiliki lebih banyak pilihan terkait produk yang akan dibeli.



Gambar 2 Dokumentasi diskusi dan pendampingan Komunitas Usaha Jamu Tradisional di Kelurahan Kalirungkut, Surabaya

Pelatihan dan pendampingan pada diversifikasi produk dilakukan pada tanggal 8-9 Agustus 2023 (gambar 3). Pelatihan dan pendampingan diversifikasi minuman herbal ini dilaksanakan dalam 2 hari dan dibagi menjadi 2 sesi yaitu sesi pemaparan materi dan diskusi interaktif, serta sesi pelatihan pembuatan produk secara langsung. Pada sesi pemaparan dan pelatihan kali ini diperkenalkan berbagai diversifikasi produk minuman herbal mulai dari minuman siap minum atau minuman segar, minuman serbuk instan, maupun bentuk sediaan teh herbal.

Peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti acara ini baik pada sesi pemaparan maupun praktek pembuatan

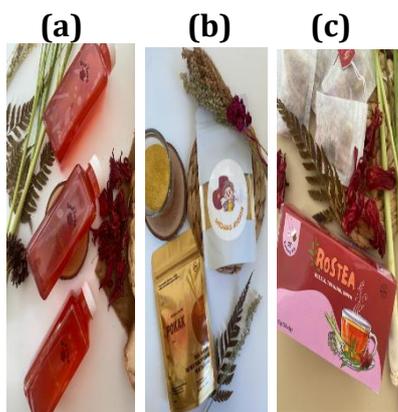
produk. Peserta secara aktif bertanya pada sesi pemaparan maupun pelatihan pembuatan produk. Pada sesi tanya jawab, peserta juga banyak berdiskusi terkait kendala-kendala yang dialami pada saat proses pembuatan minuman tradisional. Peserta juga secara langsung terlibat dalam proses pembuatan produk minuman siap minum, minuman serbuk instan, maupun teh herbal.

Salah satu bahan utama dalam pelatihan kali ini adalah Rosella. Rosella merupakan salah satu potensi herbal di Indonesia yang memiliki kandungan senyawa *polifenol* dan bermanfaat sebagai antioksidan (Sitoresmi et al., 2019). Pada jenis produk yang siap minum, Rosella dikombinasikan dengan Sereh untuk menghasilkan produk minuman yang menyegarkan dengan aroma yang khas dan tentu memiliki manfaat bagi kesehatan. Sereh diketahui juga memiliki kandungan polifenol dan berbagai senyawa lain yang memiliki manfaat bagi kesehatan. Sereh banyak dimanfaatkan sebagai antiinflamasi, menurunkan kolesterol, batuk, antioksidan hipertensi, dan berbagai manfaat terapi lainnya (Nambiar dan Matela, 2012).

Produk kedua yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah teh herbal yang terdiri dari berbagai macam kombinasi simplisia. Salah satu produk teh herbal yang dihasilkan adalah sediaan Teh Herbal yang berisi kombinasi Rosella dengan berbagai komponen lain seperti Sereh, Lemon, dan Teh Hijau. Pada jenis minuman serbuk instan, jenis produk yang dipilih adalah Pokak Instan yang mengacu pada formula yang dibuat oleh Kartini et al., pada tahun 2023. *Pokak* merupakan salah satu jenis minuman tradisional yang terdiri dari berbagai komponen rempah dan biasa dikonsumsi dalam kondisi panas (gambar 4).



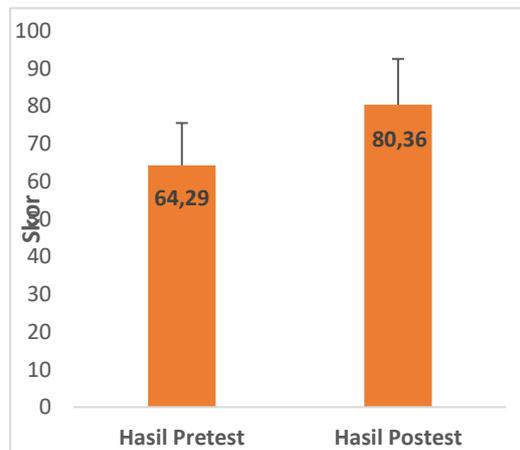
Gambar 3 Dokumentasi kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Minuman Siap Minum, Jamu Instan, dan Teh Herbal



Gambar 4 Hasil Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Minuman Siap Minum (a), Jamu Instan (b), dan Teh Herbal (c)

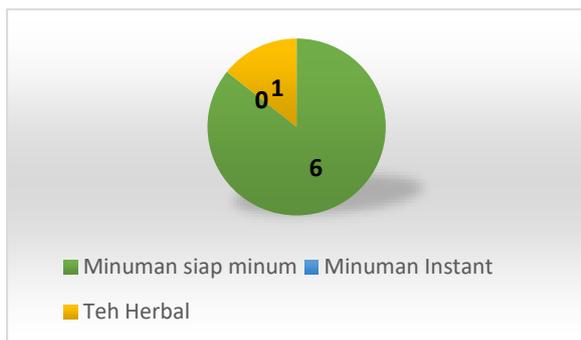
Evaluasi hasil dari kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode pretest postest yang dilakukan sebelum dan sesudah pemberian materi secara ceramah interaktif untuk melihat peningkatan wawasan dan pengetahuan terkait diversifikasi produk minuman tradisional. Dari hasil (gambar 5) terlihat adanya peningkatan skor yang menunjukkan adanya peningkatan wawasan dan pengetahuan mitra terkait diversifikasi berbagai minuman

tradisional. Hal ini tentunya juga dapat melihat tingginya antusias mitra dalam melakukan pengembangan berbagai jenis produk minuman tradisional.



Gambar 5 Hasil Pretest dan Postest terkait wawasan dan pengetahuan diversifikasi obat herbal

Setelah proses pelatihan dan pendampingan, dilakukan monitoring dengan cara melihat berapa banyak jenis produk baru yang dikembangkan oleh mitra. Dari hasil monitoring semua anggota mitra aktif mengembangkan berbagai jenis produk minuman tradisional yang baru yaitu 6 produk minuman segar dan 1 produk teh herbal (gambar 6 dan 7). Hal ini tentunya menjadi satu hal yang baik di mana ternyata proses pendampingan ini dapat dinyatakan berhasil karena mitra memiliki keinginan dalam pengembangan diversifikasi produknya guna meningkatkan angka penjualan. Diversifikasi produk merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat digunakan untuk meningkatkan volume penjualan dengan menganekekan ragam jenis produk yang dipasarkan. Dengan meningkatnya jenis produk yang ditawarkan tentunya juga memberikan lebih banyak pilihan pada konsumen.



Gambar 6 Produk baru yang dihasilkan setelah pelatihan dan pendampingan



Gambar 7 Produk baru hasil inovasi mitra setelah pendampingan

F. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, dapat disimpulkan bahwa metode diskusi, ceramah interaktif dan pelatihan secara langsung dapat meningkatkan pengetahuan mitra yaitu pelaku usaha pada Komunitas Jamu Tradisional di Kelurahan Kalirungkut, Surabaya khususnya terkait diversifikasi produk minuman tradisional. Hal ini terlihat dari adanya peningkatan skor dari sebelum dan sesudah kegiatan. 64,29 menjadi 80,36. Ketertarikan mitra terhadap diversifikasi produk juga terlihat dari berbagai jenis produk baru yang dikembangkan setelah kegiatan ini. Pada

tahap monitoring setelah kegiatan dilaksanakan diketahui telah tercipta 7 produk baru yang terdiri dari 6 jenis minuman siap minum dan 1 jenis teh herbal.

G. UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kemendikbud Ristek Dikti atas pendanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tahun anggaran 2023 melalui skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat dengan nomor kontrak 006/SPP-PPM/LPPM 02/Dikbudristek/FF/VI/2023.

DAFTAR PUSTAKA

Afiyanti, Y. (2008). Focus Group Discussion (Diskusi kelompok Terfokus) Sebagai Metode Pengumpulan Data Penelitian Kualitatif. *Jurnal Keperawatan Indonesia*, Volume 12, No. 1, hal 58-62.

Aridaini, D., Ruaida, Irsyadillah. (2022). Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Volume Penjualan Pada Pedagang Rotan di Lhoknga Aceh Besar. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pendidikan Ekonomi*, Vol 4 (1).

Kartini, K., Fatimah, U., Anggraeni, M. H., Setiawan, F., & Nugroho, E. (2023). Peningkatan Kapasitas Usaha Jamu Gendong “Jamu Seger Bu Mur” Melalui Diversifikasi Bentuk Sediaan Dan Perbaikan Kemasan. *Majalah Cendekia Mengabdikan*, 1(3), 127-135.

Keputusan Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan Republik Indonesia Nomor HK.00.05.4.2411 tahun 2004 tentang Ketentuan Pokok Pengelompokan & Penandaan



- Obat Bahan Alam Indonesia (2004).
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor : 381/Menkes/SK/III/2007 tentang Kebijakan Obat Tradisional Nasional (2007).
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 006 Tahun 2012 Tentang Industri dan Usaha Obat Tradisional (2012).
- Purbowati, M., Maksun, A. (2019). The antioxidant activity of Roselle (*Hibiscus sabdariffa Lini*) phenolic compounds in different variations microwave-assisted extraction time and power. IOP Conf. Ser.: Earth Environ. Sci. 406 012005.
- Purwaningsih, E., Yuliwulandari, R., Soenyono, S., Santoso, J.T.B. 2019. Jurnal Surya Kencana Dua : Dinamika Masalah Hukum dan Keadilan, Volume 6(1).
- Wicaksana, B. dan Subekti, N.A. (2010). Potensi Pengembangan Pasar Jamu. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan, Vol. 4 No. 2.*
- Nambiar, V.S. dan Matela, H. (2012). Potential *Functions* of Lemon Grass (*Cymbopogon citratus*) in Health and Disease. *International Journal of Pharmaceutical & Biological Archives* 2012; 3(5):1035-1043.