

PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN BAGI PELAKU UMKM PRODUK JAMU TRADISIONAL DI DESA TANGKISAN POS, JOGONALAN, KABUPATEN KLATEN

Lilia Pasca Riani¹, Suyanto², Mustofa³, Nita Kusumawardani⁴

¹Magister Manajemen Universitas Negeri Yogyakarta

^{2,3,4}Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta

Jl. Colombo No. 1, Karang Malang, Caturtunggal, Depok, Kabupaten Sleman,

Daerah Istimewa Yogyakarta

lilia.pasca.riani@uny.ac.id

Abstract

The purpose of this service activities is to develop and improve the businesses of MSMEs traditional herbal medicine as a response the increasing public interest to consuming traditional herbal medicine as an alternative way of build body immunity during a pandemic. The problems identified about: herbal products that are less varied of type, do not have a merk, difficult to manage business finances, product packaging is still monotonous, and marketing limited to direct sales to consumers. The solution provided are to provide training on the practice of making herbal powders so that products are more varied, product expiration dates are longer, training and assistance in business financial management, assistance in product packaging that is easier, more attractive, creative, and innovative, as well as assistance in product marketing. traditional herbal medicine digitally by utilizing social media and marketplaces such as facebook, instagram, whatsapp business. The target audience is the women of SMEs production of traditional herbal medicine in Tangkisan Pos Village, Jogonalan District, Klaten Regency. This activity was attended by 35 participants and was held on Saturday, May 21, 2022. The success indicators for the activity can be seen from the 11 evaluation indicators carried out by the team formed of filling out questionnaires by the participants. These indicators are the suitability of the activity with the objectives, the suitability of the material to the needs of the participants, the quality of the material provided, the mastery of the material by the resource person, the delivery of the material by the resource person, the systematic flow of material delivery, the participation of the resource person to the participant, the proximity of the resource person to the participant, the services provided by the service team, follow-up of problems by resource persons, and willingness of participants to take part in activities if held again.

Kata kunci : *Traditional Herbal Medicine SME, manage business finances, product packaging, and digital marketing.*

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha UMKM jamu tradisional sebagai respon meningkatnya minat masyarakat untuk mengkonsumsi jamu tradisional sebagai salah satu alternatif membangun imunitas tubuh di masa pandemi. Permasalahan yang teridentifikasi mengenai: produk jamu yang kurang variatif jenisnya, belum memiliki merk, sulitnya mengatur keuangan usaha, kemasan produk yang masih monoton, dan pemasaran yang masih sebatas penjualan langsung ke konsumen. Solusi yang diberikan adalah memberikan pelatihan praktek pembuatan jamu serbuk agar produk lebih bervariasi, masa kadaluarsa produk lebih panjang, pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan usaha, pendampingan pengemasan produk yang lebih mudah, menarik, kreatif, dan inovatif, serta pendampingan pemasaran produk jamu tradisional secara digital dengan memanfaatkan media sosial dan marketplace seperti facebook, instagram, whatsapp bisnis. Khalayak sasaran adalah ibu-ibu pelaku UKM produksi jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten. Kegiatan ini diikuti oleh 35 peserta dan dilaksanakan pada hari Sabtu, 21 Mei 2022. Indikator keberhasilan kegiatan dapat dilihat dari 11 indikator evaluasi yang dilakukan oleh tim yang dibentuk dari pengisian kuesioner oleh peserta. Indikator tersebut adalah kesesuaian kegiatan dengan tujuan, kesesuaian materi dengan kebutuhan peserta, kualitas materi yang diberikan, penguasaan materi oleh narasumber, penyampaian materi oleh narasumber, alur penyampaian materi oleh narasumber, sistematis penyampaian materi, partisipasi narasumber terhadap peserta, kedekatan narasumber terhadap peserta, pelayanan yang diberikan oleh tim pengabdian, tindak lanjut permasalahan oleh narasumber, dan kesediaan peserta untuk mengikuti kegiatan jika diadakan kembali.

Kata kunci : Jamu herbal tradisional, keuangan, pengemasan produk, pemasaran digital

Pendahuluan

Kesehatan merupakan isu yang penting belakangan ini mengingat adanya pandemi Covid-19 yang belum juga mereda namun justru muncul varian-varian baru yang membuat masyarakat semakin hari harus semakin aktif menjaga diri meningkatkan imunitas tubuh agar terhindar dari tertularnya virus tersebut. Selain mengkonsumsi obat-obatan dan vitamin, jamu tradisional merupakan pilihan yang baik sebagai alternatif sumber masukan untuk menjaga kesehatan badan.

Indonesia sangat kaya akan rempah-rempah yang digunakan secara turun temurun untuk membuat jamu tradisional, seperti kunir, kencur, asam, daun sirih, temulawak, jahe, serai, kunci, jahe emprit, jahe merah dan lain sebagainya. Rempah-rempah tersebut diolah sedemikian rumah menghasilkan jamu tradisional yang biasa dikonsumsi oleh masyarakat sebagai salah satu cara memproteksi diri meningkatkan daya tahan dan kekebalan tubuh untuk menghindarkan diri dari serangan penyakit dan virus. Masyarakat Indonesia sudah terbiasa sejak nenek moyang menerapkan pola hidup sehat dengan mengkonsumsi minuman herbal tersebut sejak usia muda

Masyarakat sudah lebih teredukasi bahwa mengkonsumsi jamu tradisional memang dapat memberikan efek kesehatan dalam jangka panjang daripada minum obat kimia buatan pabrik. Selain rasanya enak juga jika diminum dengan cara yang benar akan menambah imunitas tubuh dan tidak menimbulkan efek samping.

Sejalan dengan hal tersebut, telah banyak bukti dari hasil penelitian baik empiris maupun studi laboratorium menyatakan bahwa potensi temulawak untuk memodulasi sistem imun memunculkan dugaan bahwa tanaman ini memiliki manfaat untuk memperbaiki sistem imunitas tubuh yang terganggu akibat terpapar virus seperti influenza ataupun karena obesitas (Affandi & Azmi, 2019; Afifah, 2003; Said, 2007). Pengetahuan yang baik dari masyarakat mengenai manfaat obat dan adanya bukti klinis bahwa mengkonsumsi aneka minuman herbal dalam ini berwujud jamu tradisional akan meningkatkan imun tubuh (Prihapsara & Artanti, 2016). Sejak adanya Pandemi permintaan terhadap konsumsi jamu meningkat sehingga para produsen jamu terus berusaha

menambah jumlah produksinya untuk memenuhi pesanan tersebut. Produsen jamu skala besar berlomba dalam inovasi produknya untuk menarik minat konsumen, Sedangkan pengusaha jamu tradisional berskala kecil selalu terbentur dengan keterbatasan dan hanya menjual jamu diwilayah sekitaran rumah masing-masing. Kesederhanaan ini sudah waktunya ditingkatkan, pembuat-penjual jamu tradisional harus berinovasi sedemikian rupa agar produknya lebih dikenal oleh masyarakat luas, mereka harus memiliki merk dagang sendiri dan mengemas produknya sebaik mungkin untuk mendapatkan keunikan yang diminat oleh konsumen (Aryanta, 2019; Astriani et al., 2020).

Survey yang dilakukan oleh Harian Media Indonesia yang melibatkan 1.524 partisipan menunjukkan hasil bahwa 79% responden sejak adanya pandemi covid-19 telah mengonsumsi jamu sebagai alternatif cara menambah daya tahan tubuh. Jahe merupakan pilihan pertama yang paling banyak dikonsumsi (Ishmah, 2020). Sejalan dengan hal tersebut, menurut Deputi Ekonomi Digital, Ketenagakerjaan, dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyebutkan bahwa industri jamu di Indonesia yang didominasi oleh pelaku UMKM meningkat sebesar 87,2% (Salahudin, 2020).

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) industri kimia, farmasi, dan obat tradisional sebesar Rp59,88 triliun pada kuartal I/2022. PDB industri tersebut masih tumbuh 6,47% dibandingkan pada periode yang sama tahun sebelumnya (year on year/yoy). Walau demikian, pertumbuhan PDB industri kimia, farmasi, dan obat tradisional melanjutkan perlambatan dari tiga bulan sebelumnya. Pada kuartal IV/2021, PDB industri itu juga tumbuh lebih rendah sebesar 8,28% (yoy). Melambatnya kinerja industri kimia, farmasi, dan obat tradisional seiring dengan melandainya pandemi Covid-19 di Indonesia. Kinerja industri tersebut sebelumnya sempat naik tajam hingga 14,96% (yoy) pada kuartal III/2020. Pertumbuhan dua digit pun dialami industri kimia, farmasi, dan obat tradisional pada kuartal I/2021, yakni 11,46% (yoy). Namun, pertumbuhan di atas 10% belum terjadi lagi setelahnya (Mahmudan, 2022).

Data lain yang disampaikan oleh Deputi Ekonomi Digital, Ketenagakerjaan, dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menyebutkan bahwa konsumsi jamu di Provinsi Jawa Tengah meningkat 300 – 400% perhari dengan berbagai variasi jenis jamu (Salahudin, 2020).

Didesa Tangkisan Pos, merupakan salah satu Desa dengan lebih dari 10 ibu-ibu yang menjual dan memproduksi jamu tradisional. Dengan mengayuh sepeda angin, motor, dan bahkan digendong, ibu-ibu tersebut berjalan mengelilingi area yang telah disepakati masing-masing untuk menjajakan jamu tradisional siap minum.

Seperti halnya mitra PkM tim Pengabdian, yakni ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten. Membuat dan menjual jamu tradisional merupakan mata pencaharian mereka sejak puluhan tahun yang lalu untuk membantu suami bekerja mencari nafkah. Mayoritas suami mereka bekerja sebagai pedagang pasar, tukang-kuli bangunan, dan buruh tani.

Menjual jamu sudah menjadi mata pencaharian ibu-ibu di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten. Menurut survey awal pengabdian pada masyarakat, ibu-ibu penjual jamu ini membuat produk jamu secara tradisional, belum ada inovasi dalam pengemasan, sehingga minat masyarakat tidak bertambah dari waktu ke waktu. Sulit untuk menjangkau konsumen baru dikarenakan kurangnya inovasi pengemasan dan inovasi dalam pemasaran produk.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan edukasi kepada ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten mengenai cara mengelola keuangan usaha dan inovasi pengemasan produk jamu tradisional. Adapun pengelolaan keuangan yang dimaksudkan adalah mengenai cara membedakan aset usaha dengan peralatan keluarga, cara menghitung harga pokok produk, cara menentukan target laba, cara mengefisienkan biaya-biaya yang harus dikeluarkan tanpa mengurangi kualitas produk, dan cara menghitung omset usaha. Sedangkan inovasi pengemasan adalah mengenai diversifikasi kemasan produknya, jamu tradisional dapat dikemas dalam beberapa ukuran botol, diversifikasi produk menjadi jamu

berbentuk serbuk, dan pengemasannya. Berikut identifikasi permasalahan pada obyek Pengabdian kepada Masyarakat :

1. Pembuatan jamu masih dilakukan dengan tradisional dengan direbus
2. Belum memiliki merk dagang masing-masing
3. Pengelolaan keuangan penjualan jamu masih sederhana
4. Pengemasan jamu masih konvensional
5. Pemasaran masih terbatas pada area yang dekat dengan penjualan langsung, belum bisa menjangkau yang lebih jauh

Berdasarkan identifikasi permasalahan tersebut, maka tim pengabdian menyusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana cara mengembangkan dan meningkatkan pengelolaan keuangan produk jamu tradisional bagi pelaku UMKM pengolah jamu di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten?
2. Bagaimana cara mengembangkan dan meningkatkan inovasi pengemasan produk jamu tradisional bagi pelaku UMKM pengolah jamu di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten?
3. Bagaimana cara mengembangkan dan meningkatkan pemanfaatan platform market place dan media sosial bagi pelaku UMKM pengolah jamu di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten?

Tim Pengabdian menyajikan solusi dari permasalahan sebagai berikut :

Pelatihan pengelolaan keuangan usaha

Selama ini, para ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten belum mengetahui tentang cara pengelolaan keuangan sehingga profit yang diperoleh tidak dapat didefinisikan dengan benar. Pelatihan ini ditargetkan untuk memberikan edukasi kepada mitra agar dalam menjalankan usaha, pengelolaan keuangannya lebih sistematis dengan adanya pencatatan-pencatatan sederhana untuk mengetahui efektifitas dan efisiensi dalam keseharian usahanya.

Pelatihan inovasi pengemasan produk

Belum terpikirkannya untuk berinovasi pada aspek kemasan membuat produk jamu tradisional mitra kurang dinikmati, hanya pelanggan-pelanggan lama saja yang masih setia membeli dan mitra kesulitan untuk mendapatkan pelanggan baru. Sehingga pelatihan ini ditargetkan untuk membantu membuka wawasan ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional ini untuk lebih berani berinovasi terutama terkait pengemasan, seperti kemasan botol unik dengan berbagai ukuran mili miter, bentuk bulat, kotak, dll agar lebih menarik.

Pelatihan pemanfaatan platform market place dan media sosial sebagai sarana pemasaran produk.

Produk jamu tradisional buatan ibu-ibu ini masih dibuat dengan cara konvensional sehingga masa kadaluwarsa produk masih relatif pendek, sehingga tidak dapat memproduksi dalam jumlah banyak untuk stock. Namun dengan pemasaran melalui media sosial dan market place akan membantu memperluas area pemasaran dalam waktu yang relatif cepat. Dengan sistem make to order, maka produk yang dibuat sudah sebanyak pesannya dan segera dikirim via jasa ekspedisi agar lebih cepat sampai ditangan konsumen dan siap dikonsumsi.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan para pelaku UMKM pengolah jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos dapat meningkatkan dan mengembangkan usahanya terutama yang terkait dengan variasi jenis produk, pengelolaan keuangan usaha, pengemasan produk, dan pemasaran produk.

Metode Pelaksanaan

Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku UMKM pengolah Jamu Tradisional di Desa Tangkisan Pos, Desa Jogonalan, Kabupaten Klaten. Untuk kepentingan layanan pengabdian dan ketersediaan sarana dan prasarana maka ada 35 orang pelaku UMKM pengolah Jamu tradisional yang menjadi sasaran kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini.

Dari hasil identifikasi permasalahan ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan,

Kabupaten Klaten, maka kegiatan ini akan melibatkan aparat pemerintah desa, tokoh masyarakat, serta pakar dan praktisi dari Program Studi S1 Pendidikan Ekonomi. Dengan melibatkan masyarakat dari proses perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi, maka dalam PkM ini terdapat proses yang bersifat kolaboratif mutualis antara Universitas Negeri Yogyakarta dengan mitra sasaran.

Program ini berusaha menciptakan iklim kepedulian, kolaborasi, dan kerjasama mutualis antar elemen masyarakat dan perguruan tinggi dibawah koordinasi Pemerintah Desa Tangkisan Pos dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan wawasan tentang pengelolaan keuangan usaha dan inovasi pengemasan produk. Dalam pelaksanaannya, PkM ini menjangkau 3 bidang, yaitu

Bidang Keuangan, PkM ini memberikan pelatihan praktik pengelolaan keuangan sederhana yang dapat diimplementasikan oleh ibu-ibu pembuat-penjual jamu tradisional
Bidang pengemasan, PkM ini memberikan pengetahuan dan praktik pengemasan produk yang inovatif, dengan pengemasan yang unik akan menarik minat membeli bagi konsumen baru

Bidang pemasaran, PkM ini memberikan pengetahuan dan praktik pemasaran secara daring melalui pemanfaatan platform market place dan media sosial yang saat ini sudah banyak digunakan.

Pelaksanaan PkM ini melibatkan 100% partisipasi mitra mulai dari perencanaan, pelaksanaan penyuluhan, hingga implementasi praktik sehari-hari. Tim pengabdian sejak awal melakukan pelatihan, penyuluhan, bimbingan teknis dan pendampingan selama masa pengabdian ini adalah untuk menyiapkan agar kedepannya mitra siap dalam mengelola keuangan, pengemasan, dan pemasaran produk secara mandiri dan berkesempatan mengembangkan usahanya.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan PkM telah dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 21 Mei 2022 secara tatap muka bertempat di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten. Kegiatan PKM diselenggarakan dalam bentuk praktik pembuatan jamu serbuk, ceramah oleh narasumber mengenai pengelolaan keuangan,

pemaparan dan praktik pengemasan inovatif, serta pemaparan dan praktik pemanfaatan akun media sosial untuk pemasaran online produk Jamu tradisional.

Kerangka pemecahan masalah yang telah dirumuskan kemudian direalisasikan oleh tim pengabdian. Tindakan yang dilakukan dalam merealisasikan pemecahan permasalahan tersebut diuraikan sebagai berikut :

Tabel 1 Realisasi Pemecahan Masalah

No.	Kegiatan	Pelaksanaan
1.	Praktik pembuatan dan pemaparan mengenai pengelolaan keuangan usaha	Praktik pembuatan jamu tradisional serbuk, sekaligus ceramah dan tanya jawab terkait pentingnya pengelolaan keuangan usaha
2.	Pemaparan dan praktik pengemasan inovatif	Metode ceramah dan praktik pengemasan inovatif produk jamu tradisional
3.	Pemaparan dan praktik pemanfaatan akun media sosial untuk pemasaran online	Metode ceramah dan tanya jawab dengan pemateri dan peserta terkait cara memasarkan produk secara online menggunakan Facebook, Instagram dan WA business

Pelaksanaan program pengabdian ini diawali dengan koordinasi anggota tim PkM untuk menentukan waktu pelaksanaan dan pembagian tim. Setelah melalui koordinasi tim, maka disepakati bahwa pelaksanaan PkM dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 21 Mei 2022 untuk sesi penyampaian materi dan praktik. Kegiatan PkM dilaksanakan dalam bentuk praktik, eramah, diskusi dan tanya jawab yang dilaksanakan melalui tatap muka dengan peserta.

Peserta pelatihan terdiri dari 35 pelaku UMKM jamu tradisional yang berada di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten dan ke 35 peserta UMKM tersebut hadir dalam kegiatan Pelatihan Kewirausahaan bagi pelaku UMKM Pengolah Jamu radisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten.

Kegiatan ini diawali dengan pembukaan dan sambutan oleh Ketua Pengabdian dan Kepala Desa Tangkisan Pos, kemudian acara dilanjutkan dengan praktik pembuatan jamu serbuk dan pemberian materi mengenai pengelolaan keuangan usaha oleh Dr. Lilia Pasca Riani, M.Sc. Materi yang disampaikan meliputi trik-trik mudah mengelola keuangan usaha agar tidak tercampur dengan keuangan pribadi dan menghitung harga pokok produksi. Pemberian materi diselingi dengan praktik pembuatan jamu tradisional berbentuk serbuk agar jamu tersebut tahan lama, mudah disimpan, dan mudah disajikan.

Materi kedua yang disampaikan adalah bagaimana melakukan pengemasan yang kreatif, inovatif, mudah dan menarik. Memanfaatkan plastik pouch dengan berbagai ukuran berat bersih. Serta materi mengenai bagaimana memasarkan produk secara online menggunakan platform Facebook, Instagram, dan WhatsApp Business. Materi kedua disampaikan oleh Nita Kusumawardani, M.Si.

Peserta mengikuti setiap sesi sambil menyimak materi yang telah dibagikan sebelumnya. Pada sesi terakhir dilakukan diskusi, Tanya jawab dan penggalan masalah dalam produksi, pengemasan dan pemasaran produk secara umum oleh peserta.

Berdasarkan pengamatan terhadap proses kegiatan PkM secara tatap muka, dapat disampaikan beberapa hal penting sebagai berikut:

- Indikator kehadiran, pelaksanaan PPM ini telah bisa dilaksanakan dengan baik. Pelatihan dihadiri oleh 100% dari total undangan 35 orang peserta dari 35 undangan.
- Pemahaman materi pelatihan dapat diterima dengan baik oleh para peserta dan mendapatkan respon yang sangat positif. Hal tersebut dapat dilihat dari semangat peserta yang tinggi, yaitu tingkat kehadiran dan mengikuti kegiatan dari awal sampai akhir.
- Tingkat partisipasi peserta sangat baik. Mereka merespon dengan memberi pertanyaan, bertanya hal yang kontekstual.
- Penambahan pengetahuan dan manfaat yang besar dari kegiatan PPM

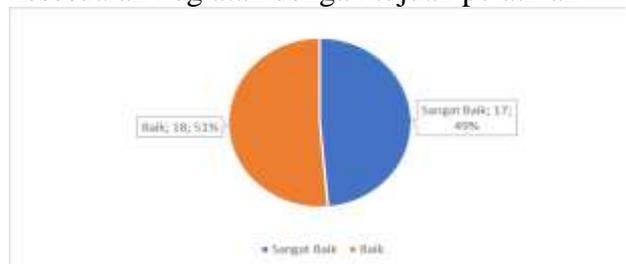
- Mempunyai nilai praktis dalam mengelola produksi dan pemasaran secara online



Gambar 2. Dokumentasi kegiatan

Evaluasi kegiatan PkM dilakukan oleh peserta dan panitia. Evaluasi dari peserta dilakukan dengan memberikan respon pelaksanaan kegiatan PkM secara spesifik pada materi yang disampaikan dan praktik yang dilaksanakan melalui pengisian kuesioner. Berikut adalah hasil kuesioner yang diisi oleh peserta :

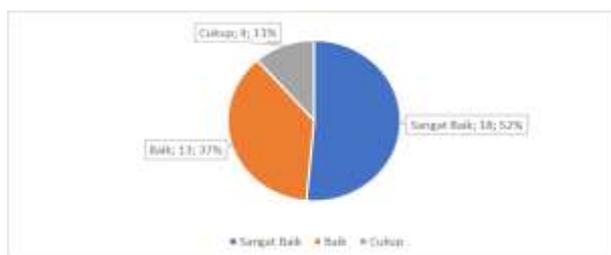
Tingkat pemahaman peserta mengenai kesesuaian kegiatan dengan tujuan pelatihan



Gambar 3
Kesesuaian Dengan Tujuan Pelatihan

Berdasarkan hasil kuesioner evaluasi kegiatan PkM, didapatkan data yang menunjukkan kesesuaian kegiatan dengan tujuan penelitian sebesar 49% atau sebanyak 17 peserta menjawab sangat baik, dan 51% atau sebanyak 18 peserta pelatihan menjawab baik. Hal ini menunjukkan menurut peserta, kegiatan yang diselenggarakan sudah sesuai dengan tujuan pelatihan.

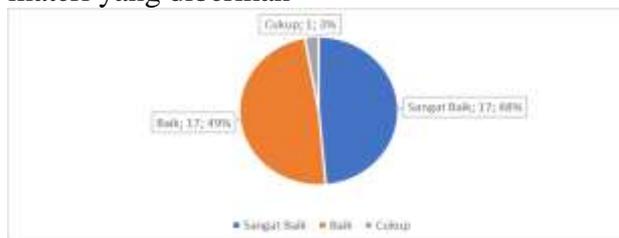
Tingkat pemahaman peserta mengenai kesesuaian materi dengan kebutuhan peserta



Gambar 4
Kesesuaian Materi dengan Kebutuhan Peserta

Hasil kuesioner evaluasi kegiatan menunjukkan sebesar 52% atau sebanyak 18 peserta menjawab sangat baik, yakni materi yang disampaikan sangat sesuai dengan kebutuhan peserta pelatihan. Sebanyak 37% menjawab baik, dan 11% lainnya menjawab cukup.

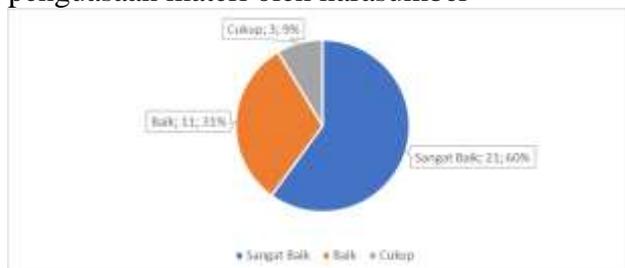
Tingkat pemahaman peserta terhadap kualitas materi yang diberikan



Gambar 5 Kualitas Materi

Gambar diatas merupakan grafik yang menunjukkan tingkat pemahaman peserta terhadap kualitas materi yang diberikan. Hasil tersebut menunjukkan sebesar 49% peserta menjawab sangat baik, 48% peserta menjawab baik, dan sisanya sebesar 3% atau sebanyak 1 orang peserta yang menjawab cukup. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa menurut peserta, kualitas materi yang disajikan oleh narasumber sudah baik.

Tingkat pemahaman peserta mengenai penguasaan materi oleh narasumber

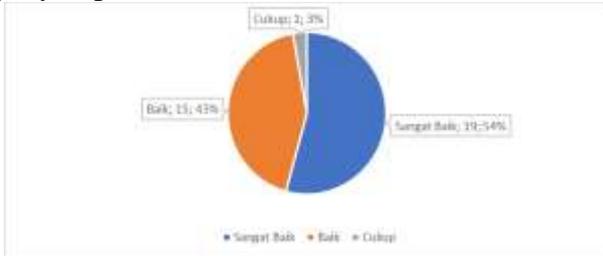


Gambar 6
Penguasaan Materi oleh Narasumber

Berdasarkan gambar 3.4 dapat dilihat sebesar 60% atau sebanyak 21 peserta menyatakan sangat baik, dan 31 % atau

sebanyak 11 peserta menjawab baik. Hal ini menunjukkan mayoritas peserta berpendapat bahwa narasumber menguasai materi pelatihan dengan baik. Sisanya sebanyak 3 peserta atau 9% menyatakan cukup berkualitas.

Tingkat pemahaman peserta mengenai cara penyampaian materi oleh narasumber.

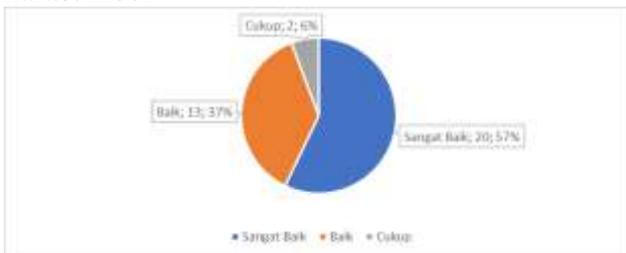


Gambar 7

Cara Penyampaian Materi oleh Narasumber

Tingkat pemahaman peserta pelatihan mengenai cara penyampaian materi oleh narasumber menunjukkan sebesar 54% atau sebanyak 19 peserta menjawab sangat baik, sebesar 43% atau sebanyak 15 peserta menjawab baik, dan sisanya sebanyak 1 peserta menjawab cukup. Dari hasil tersebut berarti mayoritas peserta (sebanyak 34 peserta) menjawab cara penyampaian materi oleh narasumber sangat jelas luas dan mendalam, mudah dipahami, dan mudah dipraktikkan.

Tingkat pemahaman peserta mengenai sistematika alur penyampaian materi oleh narasumber

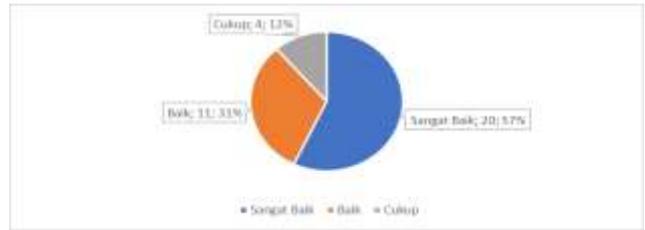


Gambar 8

Sistematika Alur Materi

Pada aspek sistematika alur materi atau keruntutan penjelasan oleh narasumber, sebesar 57% peserta menjawab sangat baik, sebesar 37% peserta menjawab baik, dan sisanya 6% peserta menjawab cukup. Hal ini berarti dalam memberikan ceramah atau selama pelatihan berlangsung, narasumber dinilai sistematis atau runtut dalam memberikan penjelasan materi.

Tingkat pemahaman peserta mengenai tingkat partisipasi narasumber terhadap peserta

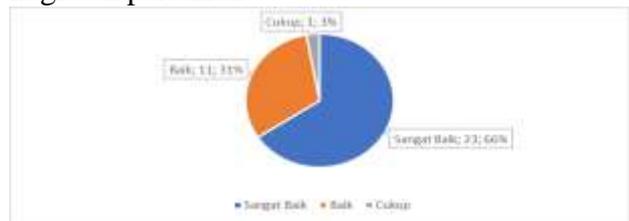


Gambar 9

Tingkat Partisipatif

Gambar 9 diatas menunjukkan bahwa sebesar 57% atau sebanyak 20 peserta menjawab sangat baik, sebesar 31% atau sebanyak 11 peserta menjawab baik, dan sisanya sebesar 12% atau sebanyak 4 peserta menjawab cukup. Hal ini menunjukkan tingkat partisipasi narasumber dinilai sangat tinggi, sehingga peserta antusias mengikuti pelatihan dan praktik membuat jamu serbuk mulai dari awal hingga akhir.

Tingkat pemahaman peserta mengenai kedekatan narasumber dengan peserta selama kegiatan pelatihan.

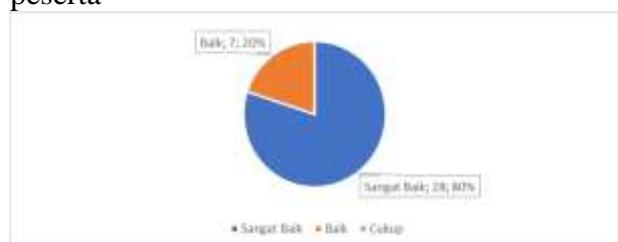


Gambar 10

Tingkat Kedekatan dengan Peserta

Gambar 10 menjelaskan mengenai tingkat kedekatan narasumber terhadap peserta selama sesi pelatihan. Sebesar 66% atau sebanyak 23 peserta menjawab sangat baik, sebesar 31% atau sebanyak 11 peserta menjawab baik, dan sebesar 3% atau 1 peserta yang menjawab cukup. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa narasumber sangat dekat dengan peserta, saling berkomunikasi dan memberikan pendapat secara akrab sehingga materi yang diberikan dapat terserap dengan baik oleh peserta pelatihan.

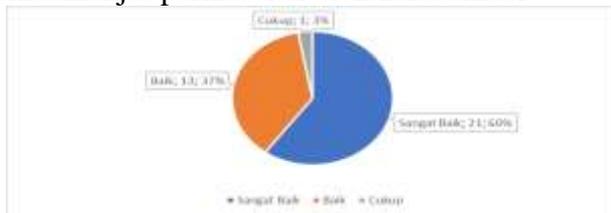
Tingkat pemahaman peserta mengenai pelayanan yang diberikan tim pengabdian kepada peserta



Gambar 11 Pelayanan yang Diberikan Tim Pengabdian kepada Peserta Pelatihan

Selama kegiatan berlangsung, Tim Pengabdian yang beranggotakan 4 orang dan dibantu oleh 2 mahasiswa melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggungjawabnya masing-masing dan saling melengkapi satu sama lain. Kekompakan ini dirasakan oleh peserta sebagai sebuah pelayanan prima yang membantu, memudahkan peserta selama kegiatan pelatihan berlangsung. Hal ini dibuktikan melalui hasil kuesioner yang menunjukkan sebanyak 28 peserta atau sebesar 80% menjawab sangat baik sebagai respon pelayanan yang diberikan tim pengabdian kepada peserta. Dan sisanya sebesar 20% peserta (7 orang) menjawab baik.

Tingkat pemahaman peserta mengenai tindak lanjut permasalahan oleh narasumber

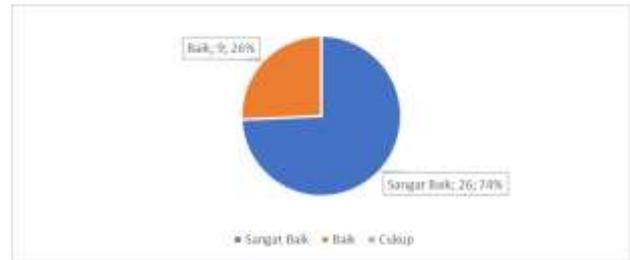


Gambar 12

Terdapat tindak lanjut permasalahan oleh narasumber

Sesuai dengan tugas yang telah disepakati masing-masing anggota tim pengabdian bahwa pelatihan ini bertujuan untuk memberikan solusi kepada setiap permasalahan yang dihadapi oleh peserta selaku pelaku UMKM pengolah produk jamu tradisional sekaligus menunjukkan jalan sebagai tindak lanjut dari pelatihan ini. Hal ini dipandang baik oleh peserta dibuktikan dengan 60% atau sebanyak 21 peserta menjawab sangat baik, sebanyak 13 peserta (37%) menjawab baik, dan sebanyak 1 peserta (3%) menjawab cukup mengenai tingkat pemahaman peserta tentang terdapat tindak lanjut permasalahan oleh narasumber.

Tingkat pemahaman peserta mengenai kesediaan mengikuti kegiatan jika diadakan kembali



Gambar 13 Kesediaan Mengikuti Jika Kegiatan Ini diadakan Kembali

Respon mengenai kesediaan peserta untuk mengikuti kegiatan ini jika diadakan kembali menunjukkan 74% peserta atau sebanyak 26 orang menjawab sangat baik dan 26% atau sebanyak 9 peserta menjawab baik. Hal ini menunjukkan seluruh peserta bersedia mengikuti kegiatan pelatihan ini lagi jika diadakan kembali.

Faktor Pendukung Keberhasilan Pelaksanaan kegiatan PkM, yaitu :

Antusiasme peserta yang tinggi dengan kehadiran peserta mencapai 100%. Antusiasme peserta ini terlihat dalam perhatian yang diberikan saat praktik dan penyampaian materi, respon positif dalam memberikan pertanyaan mengenai permasalahan yang dihadapi selama pengelola usaha jamu tradisional dan umpan balik serta saran bagi peserta lain yang menyampaikan permasalahannya.

Keterbukaan dan kesediaan peserta UMKM pengolah jamu tradisional ini untuk mengikuti kegiatan mulai dari awal hingga selesai. Serta semangat untuk ikut mempraktekkan membuat jamu serbuk, mengemas produk, dan melakykan praktik pemasaran online dengan panduan dari narasumber.

Faktor Penghambat

Identifikasi faktor penghambat dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

Pandemi covid-19 yang masih belum usai, sehingga peserta terbatas hanya maksimal 35 orang sesuai dengan arahan setengah dari total kapasitas ruangan balai dengan Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten yaitu sebanyak 70-100 orang.

Keterbatasan waktu yang dialokasikan pada pemateri karena memang belum diperbolehkan menyen\lenggarakan kegiatan tatap muka dalam waktu yang lama dan tetap harus memperhatikan protokol kesehatan dengan ketat.

Kesimpulan

Kegiatan PkM telah dilaksanakan dengan lancar dan telah memberikan pembekalan kepada para peserta tentang pengembangan kewirausahaan jamu tradisional. Ilmu yang disampaikan oleh para narasumber berupa pengetahuan dan keterampilan untuk membuat jamu serbuk, pengelolaan keuangan usaha, pengemasan inovatif, dan pemasaran digital, sudah berjalan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai yaitu memberikan bekal pemahaman dan kemampuan untuk mengembangkan kewirausahaan UMKM pengolah produk jamu tradisional di Desa Tangkisan Pos, Kecamatan Jogonalan, Kabupaten Klaten. Materi PkM sangat strategis bagi pelaku UMKM pengolah jamu tradisional untuk dapat meningkatkan usaha jamu nya lebih luas area pemasarannya dan lebih lama masa kadaluarsa produknya.

Daftar Pustaka

- Affandi, & Azmi, K. (2019). Sosialisasi Dan Inovasi Olahan Jamu Cair Menjadi Jamu Bubuk Pada Para Pelaku Umkm Jamu Tradisional. *Ihsan : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(Vol 1, No 2 (2019): Jurnal Ihsan (Oktober)), 118–125.
- Afifah, E. (2003). Khasiat dan Manfaat Temulawak: Rimpang Penyembuh Aneka Penyakit. In *AgroMedia Pustaka*. AgroMedia Pustaka.
- Aryanta. (2019). Manfaat jahe untuk kesehatan. In *Widya Kesehatan* (2nd ed., Vol. 1). Widya Kesehatan.
- Astriani, N. M. D. Y., Purwantara, I. K. G. T., & Maryam, S. (2020). PKM: Diversifikasi Produk Jamu Serbuk Instan Dari Herbal Usadha Bali Pada Kelompok Sari Pertiwi Desa Nyalian Kecamatan Banjarangkan. *JPAI: Jurnal Perempuan Dan Anak Indonesia*, 2(2), 1–9.
<https://doi.org/10.35801/JPAI.2.2.2020.30281>

- Ishmah, A. W. (2020). Peneliti: Semakin Banyak Orang Minum Jamu karena Covid-19. *Media Indonesia*. <https://mediaindonesia.com/humaniora/329999/peneliti-semakin-banyak-orang-minum-jamu-karena-covid-19>
- Mahmudan, A. (2022). Kinerja Industri Farmasi Melambat pada Kuartal I/2022. *DataIndonesia.Id*. <https://dataindonesia.id/sector-riil/detail/kinerja-industri-farmasi-melambat-pada-kuartal-i2022>
- Prihapsara, F., & Artanti, A. N. (2016). Inovasi jamu dalam kemasan siap minum sebagai upaya meningkatkan pola konsumsi jamu dan pemberdayaan masyarakat di kecamatan jaten. *Seminar NAsiaonal Dan Gelar Produk*, 24–33.
- Said, A. (2007). Khasiat dan Manfaat Temulawak.
- Salahudin, R. (2020). Konsumsi Jamu Meningkat, Pemerintah Berdayakan UMKM Dengan Pendekatan Klaster Obat Tradisional. *Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia*, 1.