



---

## PELATIHAN PENGEMBANGAN PRODUK KEMASAN UMKM PRODUK JAMU *HOMEMADE* DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DAGANG DI ERA GLOBALISASI DAN PANDEMI

Oleh

Wahyu Puspitasari<sup>1</sup>, Irene Nathalia Setiawan<sup>2</sup>, Tri Widiastuti<sup>3</sup>, Laili Nur Fitriani<sup>4</sup>,  
Tiara Bulqis<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Universitas Semarang

E-mail: <sup>1</sup>[wahyupuspitasari@usm.ac.id](mailto:wahyupuspitasari@usm.ac.id), <sup>2</sup>[sweetgirl200617@gmail.com](mailto:sweetgirl200617@gmail.com),

<sup>3</sup>[tri\\_widiastuti@usm.ac.id](mailto:tri_widiastuti@usm.ac.id), <sup>4</sup>[lailinf12@gmail.com](mailto:lailinf12@gmail.com), <sup>5</sup>[tiarabulqis01@gmail.com](mailto:tiarabulqis01@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 08-01-2022

Revised: 21-04-2022

Accepted: 18-04-2022

### Keywords:

Covid-19, Label Produk,  
Pengembangan Produk  
Kemasan

**Abstract:** Masyarakat yang ada di Lingkungan Tambak Boyo Raya Kota Semarang belum pernah mendapatkan penyuluhan dan pelatihan yang berasal dari Perguruan Tinggi baik PTN maupun PTS yang ada di Kota Semarang. Inilah pertama kami kelompok kami berasal dari Universitas Semarang untuk pertama kalinya melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dan mendapatkan tanggapan dengan baik dari Ibu Khoriyah selaku Mitra Kegiatan serta sebagian warga masyarakat yang bias menghadiri kegiatan tersebut. Fenomena permasalahan, yaitu: adanya Pandemi Covid-19 penjualan produk jamu olahan tradisional mengalami penurunan disebabkan oleh minat masyarakat yang ragu terhadap kesehatan minuman tersebut karena tempat atau wadah yang digunakan dalam penyimpanan produk jamu yang dapat merusak kualitas rasa, dan manfaat dari jamu, serta belum adanya label produk kemasan. Metode Penelitian yang kami gunakan berupa Metode Penelitian Kualitatif, yang mempunyai ciri karakteristik latar alami, manusia sebagai alat, kualitatif, dan, deskriptif, Hasil Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, yaitu Mitra dan Warga Masyarakat yang bias hadir dalam Kegiatan tersebut mendapatkan tanggapan dan respon sangat baik, serta antusiasme masyarakat untuk mau belajar peran penting label produk, pengembangan produk kemasan guna meningkatkan nilai suatu produk, meningkatkan penjualan, dan ingin menerapkannya pada kehidupan sehari-hari.

---

## PENDAHULUAN

Pandemi Covid 19 yang melanda hampir seluruh belahan dunia, telah menyebar hingga ke 188 Negara termasuk Indonesia. Secara ekonomi, pandemi ini memberikan pengaruh yang sangat besar pada sisi perekonomian semua negara yang terdampak Pandemi Covid-19. Hampir semua sektor penggerak ekonomi di semua negara seperti pada sektor



industri, sektor pariwisata, sektor perdagangan, sektor jasa keuangan, sektor jasa layanan, sektor investasi, dsb. merasakan dampak dari pandemi ini. Situasi Pandemi COVID-19 memberi dampak yang cukup signifikan bagi Indonesia (Implikasi & Usaha, 2020) menyebutkan bahwa kajian yang dibuat oleh kementerian keuangan menunjukkan bahwa pandemi COVID-19 memberikan implikasi negatif bagi perekonomian domestik seperti penurunan konsumsi dan daya beli, penurunan pada kinerja perusahaan, ancaman pada sektor perbankan dan keuangan, serta semakin lemahnya eksistensi UMKM di Indonesia.

Salah satu yang terdampak cukup besar dari pandemi covid 19 pada Industri Kecil dan Menengah adalah industri rumahan. Jamu gendong merupakan salah satu industri kecil yang sangat khas dengan ke-Indonesia-an. Jamu (*herbal medicine*) sebagai salah satu bentuk pengobatan tradisional yang memegang peranan penting dalam pengobatan penduduk di negara berkembang khususnya Indonesia yang telah diwariskan secara turun temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan (Biofarmaka IPB, 2013). Diperkirakan sekitar 70-80% populasi di negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional (Wahyuningsih et al., 2017). Khasiat jamu telah teruji oleh waktu, zaman dan sejarah, serta bukti empiris langsung pada manusia selama ratusan tahun (Wahyuningsih et al., 2017).

Jamu (*herbal medicine*) sebagai salah satu bentuk pengobatan tradisional yang memegang peranan penting dalam pengobatan penduduk di negara berkembang khususnya Indonesia yang telah diwariskan secara turun temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan (Biofarmaka IPB, 2013). Diperkirakan sekitar 70-80% populasi di negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional (Wahyuningsih et al., 2017). Khasiat jamu telah teruji oleh waktu, zaman dan sejarah, serta bukti empiris langsung pada manusia selama ratusan tahun (Wahyuningsih et al., 2017). Pada lingkungan Tambak Boyo Raya terdapat usaha UMKM di bidang usaha jamu tradisional, usaha ini belum pernah mendapatkan penyuluhan, pelatihan yang berkaitan khususnya Pengabdian Kepada Masyarakat.

**Tabel 1.1**  
**Penurunan Penjualan**

No	Bulan	Jumlah Pembeli		Prosentase (%)		Alasan	
		2020	2021	2020	2021	2020	2021
1	Januari	100	0		0		PPKM
2	Februari	80	5		5		PPKM
3	Maret	50	10				
4	April	0	10	0		PKM	
5	Mei	60	20				
6	Juni	50	25				
7	Juli	40	25				
8	Agustus	30	25				
9	September	20	5		5		PPKM
10	Oktober	15	3				
11	November	15	3				
12	Desember	10	3				

Sumber: Informasi berasal dari Mitra Pengabdian



Melihat animo masyarakat yang demikian tinggi terhadap jamu tradisional maka Tim Pengabdian merasa perlu memberikan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha jamu tradisional di kelurahan Kalicari, Kecamatan Gayamsari, Kota Semarang. Kondisi Pandemi Covid-19 mengakibatkan daya beli jamu tradisional menurun dampaknya pendapatan pelaku usaha jamu tradisional juga mengalami penurunan. Untuk membantu meningkatkan penjualan jamu tradisional dan mempertahankan eksistensi jamu tradisional dapat dilakukan penyuluhan, pelatihan pengembangan produk kemasan, memberikan branding terhadap jamu olahan tradisional untuk menarik minat beli masyarakat dan mengetahui keunggulan atau kualitas produk jamu tradisional yang diolah oleh Ibu Koriyah guna meningkatkan penjualan jamu tradisional dan mempertahankan keberlangsungan usaha jamu tradisional.

Pendampingan pada pelaku usaha jamu tradisional yakni pemasaran dengan memberikan label pada produk usaha jamu olahan supaya pembeli tahu apa nama usaha produk jamu olahan tersebut, membantu memberikan informasi terkait produk kemasan jamu yang baik, aman digunakan, mudah dicari, serta unik untuk menarik minat beli masyarakat, pasar sasaran kami bukan hanya konsumen yang menjadi pelanggan jamu kita sehari-hari saja, melainkan kita juga bias menarik minat beli kalangan milenial untuk memperkenalkan dan mengajarkan bahwa produk jamu olahan tradisional yang diproduksi oleh Ibu Koriyah merupakan produk olahan yang mutu kualitasnya terjamin, harga terjangkau, memberikan banyak manfaat setelah mengkonsumsi produk olahan jamu tersebut, serta memanfaatkan teknologi digital, dengan teknologi digital diharapkan mampu meningkatkan penjualan jamu tradisional.

Kelompok kami sangat tertarik untuk memberikan Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan UMKM Produk Jamu *Homemade* dalam Menghadapi Persaingan Dagang di Era Globalisasi dan Pandemi dalam Rangka Program Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Semarang. Setelah kami melakukan observasi untuk mendapatkan mitra yang berkenan meluangkan waktu, mau membagikan masalah yang dihadapi, serta mengikuti kegiatan ini, maka kita bertemu dengan Ibu Khoriyah yang mau menjadi mitra,

Fenomena yang terjadi pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra, yaitu karena dengan adanya kemasan produk yang tidak menarik minat oleh konsumen, sehingga pada saat awal Pandemi Covid-19 pernah mengalami penurunan omzet penjualan bahkan hampir tidak laku selama satu bulan. Ibu Khoriyah merupakan salah satu pelaku usaha yang terkena dampak dengan adanya Pandemi Covid-19 karena produk kemasan kurang inovasi, sehingga konsumen ragu untuk membeli jamu tradisional tersebut karena mereka ragu dengan produk kemasan menggunakan kantong plastik bening yang digunakan beliau sebagai wadah dengan alasan produk kemasan kurang aman, higienis. Produk kemasan sangatlah penting bagi pelaku usaha dengan menggunakan produk kemasan inovatif, kreatif, serta menarik minat konsumen sesuai dengan seiringnya waktu. Menurut Mulyani, dkk tahun 2015 terkait Jamu Kunyit Asam merupakan salah satu jenis minuman herbal yang sering konsumsi oleh semua kalangan karena termasuk minuman antioksidan yang mempunyai aturan pakai penyimpan supaya tidak mengalami kerusakan dalam penyimpanan. Menurut Sudarwati, 2013 UMKM mempunyai peranan penting dalam Perekonomian Indonesia dapat dilihat dari segi jumlah usaha dan dapat membuka banyak peluang kesempatan untuk membuka lapangan pekerjaan. Dengan demikian pelaku usaha UMKM yang terkena dampak Pandemi inilah harus bisa mempunyai dan menerapkan strategi yang harus dilakukan guna



mengembangkan produk usaha UMKM yang dimilikinya. Menurut Prabawa 2020 Pelaku usaha itu wajib tahu cara menjual suatu produk yang dihasilkan serta pasar sasaran yang dituju. Jadi dari Fenomena permasalahan yang dihadapi oleh Ibu Khoiriyah dapat dirujuk keadaan usahanya selama masa Pandemi mengalami penurunan penjualan, cara mengembangkan produk kemasan yang beliau gunakan disamping untuk menjaga kualitas produk jamu yang beliau buat supaya tidak rusak, menarik konsumen, meningkatkan penjualan, memberikan label pada produk kemasan disamping untuk mengenalkan produk jamu yang diolah ke masyarakat, cara strategi untuk mengembangkan produk kemasan, mempertahankan eksistensi produk jamu yang dihasilkan.

Melihat animo, antusiasme masyarakat yang demikian tinggi terhadap konsumsi jamu, minuman herbal, tim kelompok Pengabdian kami bersemangat untuk memberikan Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan UMKM Produk Jamu *Homemade* dalam Menghadapi Persaingan Dagang di Era Globalisasi dan Pandemi Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan UMKM Produk Jamu *Homemade* dalam Menghadapi Persaingan Dagang di Era Globalisasi dan Pandemi, bertujuan untuk memperkenalkan produk jamu pada masyarakat luas, menarik minat konsumen, mempertahankan usaha, meningkatkan nilai jual produk, serta menambah penghasilan pelaku usaha.

## METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh tim kami terdiri dari tiga dosen, dan dua mahasiswi, antara lain: Wahyu Puspitasari, SE., MM selaku Ketua dari Kelompok Pengabdian, Irene Nathalia Setiawan, SE., MM, dan C. Tri Widiastuti, SE., MM selaku anggota dari Pengabdian Masyarakat, serta dua mahasiswi yang membantu supaya Pengabdian ini dapat berjalan lancar, yaitu Tiara Bulqis, Laili Nur Fitriani. Lokasi Mitra Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di JL. Tambak Boyo Raya IV, RT. 4, RW. 8, Kel. Kalicarai, Kota Semarang. Mitra kelompok kami, yaitu Ibu Khoriyah, Peserta yang mengikuti kegiatan Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan berjumlah 10 orang terdiri dari pelaku usaha UMKM dengan berbagai macam usaha, yang bisa mewakili mengikuti pelatihan ini dikarenakan mereka sibuk dengan usaha UMKM lainnya.

Metode Penelitian yang kami gunakan adalah Metode Penelitian Kualitatif dengan ciri karakteristik Latar alamiah, Kualitatif, Deskriptif. Teori yang kami gunakan dalam pengabdian ini dengan Green Economy.

## HASIL

Hampir dua tahun lebih kita berdampingan dengan Covid-19, Awal mula Covid-19 muncul pada Bulan Maret 2020 sampai sekarang tahun 2022. Dinamakan Pandemi karena yang terkena dampak dari Covid-19 itu seluruh negara yang ada dalam belahan dunia. Pemerintah Indonesia selalu bekerja keras mencari solusi permasalahan terkait Covid-19 dengan cara menerapkan 5M dan mentaati prokes yang ada yang ditetapkan oleh Pemerintah, salah satunya dengan cara meningkatkan imun atau kekebalan tubuh dengan cara mengajari minum jamu atau ramuan herbal. Awalnya jamu yang diproduksi oleh Ibu Khoiriyah ini hanya dikemas dengan plastik makanan saja, kami memberikan masukan untuk dikemas dengan packaging yang rapi sehingga menarik bagi konsumen. Selain itu kita juga memberikan masukan agar pemasaran jamu ibu Khoiriyah dipasarkan secara online atau digital marketing. Digital marketing yang kita sarankan adalah dengan whatsapp messenger



dan google maps, hal ini karena pertimbangan Ibu Khoiriyah (penjual jamu) adalah pemula didalam digital marketing maka akan lebih mudah bagi Ibu Khoiriyah didalam mengikuti digital marketing dan perkembangan jaman saat ini.



Gambar 1.1 Produk Kemasan Jamu *Homemade* Ibu Khoriyah



Gambar 1.2 Label Produk Kemasan Jamu Ibu Khoriyah



## KESIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat yang kelompok kami lakukan mempunyai tujuan untuk memperkenalkan produk Jamu Homemade yang diproduksi oleh Mitra kepada masyarakat luas, memberikan pelatihan terkait peran pentingnya label produk dan pengembangan produk kemasan sesuai dengan perkembangan jaman supaya lebih higienis, aman, inovatif, menarik minat masyarakat di luar Lingkungan Tambak Boyo Raya untuk membeli jamu olahan tradisional tersebut, dan meningkatkan nilai jual produk jamu olahan tradisional, serta meningkatkan penghasilan Mitra Kami. Dengan adanya kegiatan Pelatihan Pengembangan Produk Kemasan pada Pengabdian Kepada Masyarakat ini Ibu Khoiriyah mengucapkan terima kasih kepada kelompok kami karena dapat menjadi penyemangat ibu Khoiriyah dalam mengembangkan dan mempertahankan usaha jamu yang beliau produksi pada kondisi keadaan yang dihadapi saat ini. Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat dapat diaplikasikan pada kehidupan sehari-hari.

## DAFTAR REFERENSI

- [1] Moleong, MA, P. J. 2017. Metodologi Penelitian Kualitatif Ed. Revisi, Cet. 36. Bandung: PT Remaja Rosdakarya .
- [2] Mulyani dkk .2015, Pengaruh Jenis Kemasan dan Cara Penyimpanan Terhadap Minuman Kunyit Asam, Seminar Nasional Sains & Teknologi, Semnastek Denpasar Bali 2015 : Hal. 1 – 8.<https://repositori.unud.ac.id/protected/storage/upload/repositori/36d0abb1adbbfbcd7f4e40a2baa2ec2c.pdf>
- [3] Prabawa 2019. Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional melalui Perubahan Desain Pengemasan dan Pemasaran. Jurnal Dedikasi : Community Service Report. Vol. 1, Issue 1 2019 : 35 – 46. DOI: <https://doi.org/10.20961/dedikasi.v2i1.35848>
- [4] Ramadhani , A. D. 2021. “PEMBUATAN PACKING DAN BRANDING UMKM PRODUK JAMU KUNYIT INSTAN KELOMPOK WANITA TANI SEKAR WANGI DI KELURAHAN SEKINCAU PADA MASA PANDEMI COVID-19” PRAKTEK KERJA PENGABDIAN MASYARAKAT (PKPM).
- [5] [http://repo.darmajaya.ac.id/2976/1/Laporan\\_PKPM\\_Arya\\_Dungga\\_fix.pdf](http://repo.darmajaya.ac.id/2976/1/Laporan_PKPM_Arya_Dungga_fix.pdf), -.
- [6] Rimiati , H., & Munawaroh, M. 2019. Branding Dan Inovasi Packaging Pengrajin Minuman Jamu Tradisional . SEMINAR NASIONAL ABDIMAS II SINERGI DAN STRATEGI AKADEMISI, BUSINESS DAN GOVERNMENT (ABG) DALAM MEWUJUDKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT YANG BERKEMAJUAN DI ERA INDUSTRI, 758-765.
- [7] Sudarwati 2013. Strategi Pengembangan Merek Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik, Vol. 4 No. 1, Juni 2013 : 89 – 101.DOI: 10.22212/jekp.v4i1.70