

DIVERSIFIKASI “*TUMERIC JUICE*”

Kadek Rahayu Puspawati, Desak Nyoman Budiningsih, I Nyoman Adi Susrawan
FKIP Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: rahayupuspa88@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan utama dari program pengabdian masyarakat ini adalah untuk mengoptimalkan pemasaran dan diversifikasi produk jamu. Jamu merupakan ramuan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan alam yang diracik tanpa menggunakan bahan kimia sebagai aditif (bahan tambahan). Tumeric Juice merupakan produk jamu tradisional dengan menggunakan kunyit sebagai bahan baku utamanya. Dalam pengelolaan jamu ini masih menghadapi beberapa permasalahan, yaitu: 1) terbatasnya kompor gas sehingga kompor gas untuk usaha digunakan bersama untuk keperluan rumah tangga, 2) terbatasnya kapasitas mesin blender untuk menghaluskan bahan baku, 3) pemasaran yang belum optimal yaitu hanya untuk wisatawan asing saja dan hanya 1 jenis jamu yang diproduksi, serta 4) belum memiliki buku kaskeuanganbulanan sehingga aliran kas menjadi tidak jelas. Untuk mengatasi permasalahan tersebut diperlukan transfer teknologi melalui kegiatan pendampingan, penyuluhan, serta pelatihan di lapangan. Dari kegiatan yang telah dilakukan diperoleh hasil 1) adanya kompor gas khusus untuk usaha, 2) adanya mesin blender dengan kapasitas 1 kg, 3) pemasaran jamu kini tidak hanya untuk wisatawan asing saja tapi juga untuk masyarakat lokal, 4) telah terdapat tiga jenis produk jamu, yaitu piduh (pegagan), sambiroto, dan temulawak serta 5) adanya buku kas keuangan.

Kata kunci: jamu, diversifikasi, pemasaran

ABSTRAK

The main purpose of this community service program is to optimize the marketing and diversification of jamu products. Jamu is a herb derived from natural herbs formulated without using chemicals as additives. Tumeric Juice is a traditional jamu that using turmeric as its main material. In the management of tumeric juice still facing several problems, namely: 1) the limited gas stove so that the gas stove for business is used together for household purposes, 2) the limited capacity of the blender machine to smooth the raw materials, 3) the marketing is not yet optimal that is only for foreign tourists alone and only 1 type of jamu, and 4) does not have a monthly cashbook cash so that cash flow becomes unclear. To overcome these problems required transfer of technology through mentoring activities, counseling, and training. From the activities that have been done, 1) the existence of a special gas stove for the business, 2) the existence of a blender machine with a capacity of 1 kg, 3) the marketing of jamu is not only for foreign tourists but also for local communities, 4) there are three types of jamu products, namely piduh, sambiroto, and temulawak and 5) the existence of cash book finance.

Key words : jamu, diversification, marketing

PENDAHULUAN

Jamu adalah obat tradisional berbahan alami warisan budaya yang telah diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan.

Pengertian jamu dalam Permenkes No.003/Menkes/Per/I/2010 adalah bahan atau ramuan bahan yang berupa 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.

Tumeric Juice merupakan jamu tradisional dengan bahan dasar utama kunyit yang telah berproduksi sejak tahun

2010. Pemilik tumeric juice ini terletak di Jln. Sugriwa No.10, di Banjar Padang Tegal Kaja, Ubud. Jamu ini dijual dengan harga Rp. 30.000,-/botol. Rata-rata produksi dalam seminggu hanya 60 botol. Adapun profil dari Tumeric Juice adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Profil Mitra

No.	Aspek	Tumeric Juice
1	Lokasi	Jalan Sugriwa No. 10, Banjar Padang Tegal Kaja, Desa Padang Tegal, Kecamatan Ubud
2	Diproduksi sejak	2010
3	Distribusi jamu	Sekitar daerah Ubud
4	Jenis kemasan	botol kaca 600 ml
5	Rata-rata pendapatan	1.500.000/bulan
6	Banyaknya tenaga kerja	3 orang

Sumber: data primer

Bahan baku dari pembuatan jamu ini semuanya berasal dari bahan-bahan alami, seperti air, gula aren/gula merah, garam, dan kunyit. Selama ini pemilik memiliki prinsip untuk selalu menggunakan bahan baku yang terbaik untuk mempertahankan kualitas jamunya. Untuk memperoleh bahan baku yang terbaik, pemilik usaha ini pun harus pergi ke kabupaten lain untuk membeli bahan-bahan bakunya. Seperti, untuk bahan baku gula aren pemilik membeli gula asli Dawan di Klungkung dan untuk memperoleh kunyit dengan kualitas terbaik dan harga murah pemilik membelinya di Pasar Galiran, Klungkung. Untuk air yang digunakan pun ia tak mau menggunakan air sembarangan. Ia memilih untuk menggunakan Air Beji, yaitu air yang bersumber dari mata air yang terletak di Beji Monkey Forest, Ubud. Air ini pun sudah teruji secara klinis.

Dalam proses produksinya, pemilik menggunakan kompor gas untuk merebus jamunya. Namun, karena keterbatasan modal, kompor untuk usaha jamunya ini juga digunakan untuk keperluan memasak sehari-hari. Hal ini tentu membuat sulitnya menghitung pengeluaran produksi karena bercampur dengan kebutuhan sehari-hari. Hal ini pun berdampak pada laporan kas keuangan yang kurang jelas. Selain kompor, dalam proses produksinya juga menggunakan mesin blender. Blender yang dimiliki berkapasitas 0,5 kg. Untuk sekali pembuatan jamu, sebanyak 3 kg kunyit yang perlu diblender. Terbatasnya kapasitas mesin blender tentu mengakibatkan waktu produksi yang kurang efisien. Selain itu, mesin blender yang ia miliki sudah berusia 3 tahun, hal ini pun sudah layak untuk diganti. Adapun kondisi dari mitra adalah sebagai berikut.



Gambar1
Tumeric Juice



Gambar 2
Mesin blender



Gambar 3
Pencucian bahan baku

Selama ini, tumeric juice didistribusikan untuk para wisatawan asing. Pemilik memasarkan jamunya dengan cara menitipkan di 3 kios yang terletak di sekitar areal Ubud. Hal ini dipertimbangkan karena Ubud adalah daerah yang ramai dikunjungi wisatawan asing. Masyarakat lokal yang tinggal di sekitar areal produksi Tumeric Juice telah banyak mengetahui tentang keberadaan Tumeric juice ini. Namun karena harga yang kurang terjangkau, maka masyarakat lokal tidak mampu menikmati jamu Tumeric Juice ini. Dari hasil wawancara dengan mitra, banyak permintaan dari masyarakat lokal sekitar terhadap jamu ini. Namun karena dilema dengan harga produknya, pemilik pun tak kunjung memenuhi permintaan masyarakat.

Selama ini, pemilik tak pernah mencatat pemasukan dan pengeluaran modal usahanya. Ia pun belum memiliki laporan keuangan bulanan, sehingga aliran kasnya tak jelas. Pekerja

merupakan komponen yang paling berhubungan dengan produk, oleh karena itu kebersihan dan sanitasi pekerja perlu diperhatikan agar dalam proses produksi air minum menghasilkan kualitas yang bermutu dan aman untuk dikonsumsi. Dari hasil observasi, para pekerja telah menggunakan alat bantu untuk sanitasi dalam proses pembuatan jamunya. Lingkungan kerja juga sudah cukup higienis. Dari segi kemasan, jamu ini dikemas dengan botol kaca 600 ml, lengkap dengan label produknya.

SUMBER INSPIRASI

Melalui wawancara dan diskusi secara mendalam dengan pemilik, maka dapat diidentifikasi permasalahan nyata yang dihadapi oleh kelompok usaha dapatdilihat pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Permasalahan yang Dimiliki Mitra

No.	Aspek	Tumeric Juice
1	Produksi	
	(1). Kompor gas	Ada, tapi kompor gas untuk usaha digunakan bersama untuk keperluan memasak sehari-hari
	(2). Mesin blender	Ada, tapi kapasitas terbatas dan sudah tak layak pakai

2. Manajemen	
a. Pemasaran	Belum optimal, karena jamu hanya dijual untuk wisatawan asing. Jamu yang dijual pun hanya 1 jenis yaitu jamu kunyit.
b. Pembukuan keuangan	Belum memiliki laporan keuangan bulanan

Terdapatnya tren *back to nature* mengakibatkan masyarakat semakin menyadari pentingnya penggunaan bahan alami bagi kesehatan. Masyarakat semakin memahami keunggulan penggunaan jamu tradisional, antara lain: harga yang lebih murah, kemudahan dalam memperoleh produk, dan mempunyai efek samping yang minimal. Hal tersebut menunjukkan bahwa, keberadaan pengelolaan jamu tradisional ini memiliki posisi yang

penting untuk membantu mendukung kesehatan masyarakat.

METODE

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, maka solusi serta metode yang dilaksanakan untuk mendukung realisasi program pengabdian ini dapat dilihat pada Tabel 3 dibawah ini.

Tabel 3. Solusi yang Ditawarkan dan Metode Pelaksanaan

No.	Masalah	Solusi	Metode
1	Kompor gas untuk usaha digunakan bersama dengan keperluan rumah tangga	Pengadaan kompor gas	<ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan dalam pemasangan kompor gas • Monitoring penggunaan kompor gas
2.	Terbatasnya kapasitas mesin blender	Pengadaan blender dengan kapasitas 1 kg	<ul style="list-style-type: none"> • Pendampingan dalam uji coba mesin blender • Monitoring penggunaan mesin blender
3	Sistem pemasaran yang belum optimal	<ul style="list-style-type: none"> • Pemasaran jamu untuk masyarakat lokal dengan kemasan botol plastik • Diversifikasi produk 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan dalam pembuatan jamu dengan jenis yang berbeda • Pendampingan dalam pembuatan jamu • Pendampingan dalam mengemas produk dengan botol plastik dan pelabelan produk • Monitoring pemasaran
4	Tidak adanya laporan keuangan bulanan	Pengadaan buku kas	Pelatihan tentang cara mengisi buku kas keuangan bulanan

KARYA UTAMA

Karya utama dalam kegiatan ini adalah diversifikasi produk jamu serta perluasan pemasaran. Dengan kegiatan pengabdian ini, kini telah terdapat 3 jenis produk jamu serta pemasarannya tidak hanya untuk

wisatawan asing saja tapi juga untuk masyarakat lokal.

Selain itu, beberapa luaran yang mendukung adalah 1) adanya kompor gas khusus untuk usaha, 2) adanya mesin blender dengan

kapasitas 1 kg,serta 3) adanya buku kas keuangan.

ULASAN KARYA

1. Pendampingan Dalam Pemasangan Kompor Gas dan Uji Coba Mesin Blender



Gambar 4. Uji Coba Mesin Blender

Kompor gas yang diberikan dalam hal ini berupa kompor gas dengan merk “Rinnai” yang memiliki dua bagian yang bias digunakan sekaligus. Penyerahan dan pemasangan kompor gas tersebut dilakukan guna pengusaha dapat membedakan kompor untuk usaha dengan kompor untuk rumah tangga. Sedangkan mesin blender yang diberikan adalah mesin blender yang serupa dengan kapasitas dua kali mesin blender sebelumnya. Mesin blender tersebut difungsikan untuk memperhalus bahan yang digunakan seperti kunyit. Sesuai dengan target, dengan adanya mesin blender ini, waktu yang diperlukan untuk menghaluskan bahan jamu setengah dari waktu semula.

2. Pelatihan Diversifikasi Jamu

Jenis jamu yang dijual semula oleh pengusaha focus pada produk *Tumeric Juice* dengan rasa original atau kunyit. Untuk memenuhi permintaan konsumen yang belum terpenuhi dilakukan pembuatan jamu dengan jenis atau varian yang berbeda seperti: jamu *piduh* (pegagan), temulawak, dan sambiroto. Pelatihan pembuatan jamu tersebut diawali

dengan penyiapan bahan-bahan yang disediakan oleh mitra kemudian dilanjutkan dengan pembuatan jamu yang dilatih oleh anggota tim Abdimas. Sesuai target, kini telah terdapat mini mal ada 3 jenis jamu yang dijual untuk masyarakat local dengan kemasan botol plastik lengkap dengan label produknya, yaitu jamu *piduh* (pegagan), temulawak, sambiroto.



Gambar 5. Persiapan Bahan oleh Mitra



Gambar 6. Pelatihan Diversifikasi Jamu

3. Pendampingan Pengemasan Dalam Botol Plastik Serta Pengisian Label

Pengemasan jamu dilakukan dengan menggunakan pengukuran sederhana dalam botol plastik yang sebelumnya telah dibersihkan. Setelah dilakukan pengemasan dalam botol plastic dilanjutkan dengan pengisian label. Label yang dibuat dalam satu desain dengan pilihan tiga varian rasa. Pada pengisian label dilakukan pengisian tanggal kadaluarsa, mengisi jenis atau varian rasa

jamu yang dikemas dengan menggunakan spidol serta dilanjutkan dengan penempelan pada botol kemasan menggunakan lem.



Gambar 7. Pelabelan Jamu



Gambar 8. Jamu Dengan Kemasan Botol Plastik

4. Pelatihan Tentang Cara Mengisi Buku Kas Keuangan Bulanan

Kondisi kegiatan produksi yang belum terperinci dalam anggaran menyebabkan kurang tepatnya hitungan penghasilan atau profit yang didapatkan. Hal tersebut tentunya berpengaruh pada pengembangan usaha. Oleh karena itu, dilakukan pelatihan pengisian buku kas keuangan bulanan sehingga diketahui perincian anggaran yang dikeluarkan dan penghasilan masuk dari produksi jamu. Pengisian buku kas keuangan bulanan tersebut dilakukan dengan bapak pengusaha jamu, serta diberikan pelatihan untuk penghitungan keuntungan atau profit usaha yang dilakukan.



Gambar 9. Pelatihan Pengisian Buku Kas Keuangan Bu

KESIMPULAN

Kegiatan utama dalam pengabdian ini adalah diversifikasi jamu serta perluasan pemasaran. Melalui kegiatan pendampingan serta pelatihan di lapangan diperoleh hasil 1) adanya kompor gas khusus untuk usaha, 2) adanya mesin blender dengan kapasitas 1 kg, 3) pemasaran jamu kini tidak hanya untuk wisatawan asing saja tapi juga untuk masyarakat lokal, 4) telah terdapat tiga jenis produk jamu, yaitu *piduh* (pegagan), sambiroto, dan temulawak serta 5) adanya buku kas keuangan.

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Hasil dari pengabdian ini mampu meningkatkan keuntungan usaha mitra sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hasil monitoring menunjukkan bahwa pemasaran produk jamu telah berjalan lancar dan area pemasarannya melebihi target yang ditetapkan. Lancarnya kegiatan pemasaran ini berdampak pada peningkatan keuntungan usaha yaitu sekitar 40%. Selain itu, dengan adanya pengoptimalan pemasaran dan diversifikasi produk mitra akan mampu meningkatkan kesehatan masyarakat, karena semakin banyak masyarakat yang dapat menikmati manfaat dari jamu ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Mesin Blender.
<https://grahamesinglobalindo.wordpress.com/2014/04/10/mesin-blender-bumbu-alat-penghalus-bahan-bumbu-mesin-universal-fritter/>.
Diakses tanggal 17 Agustus 2017, pukul 09.50.
- Murdopo.(2014). *Obat Herbal Tradisional*. Warta Ekspor. Ditjen PEN/MJL/005/9/2014 September.
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor : 003/menkes/per/i/2010 Tentang Saintifikasi Jamu Dalam Penelitian Berbasis Pelayanan kesehatan

PERSANTUNAN

Pada kesempatan ini disampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada 1) Rektor Unmas Denpasar atas pendanaan yang diberikan, 2) Ketua LPPM Unmas Denpasar beserta staf atas arahan serta bantuan demi kelancaran dan suksesnya pelaksanaan kegiatan ini, serta 3) Mitra atas kerjasamanya selama ini.