

Inovasi Jamu Kebonagung Kemasan Serbuk Sebagai Upaya Peningkatan Nilai Produk Dan Pendapatan Masyarakat Ditengah Wabah Covid-19

Dyajeng Puteri Woro Subagio
Universitas Merdeka Pasuruan
e-mail: dyajengsubagio@gmail.com

Diterima: Agustus 2021 | Dipublikasikan: Desember 2021

ABSTRAK

Jamu Kebonagung merupakan minuman khas Kota Pasuruan, Jawa Timur yang terbuat dari berbagai macam rempah atau empon-empon berkhasiat guna meningkatkan imunitas tubuh terutama ditengah pandemi covid-19 saat ini. Namun selama ini jamu kebonagung masih diproduksi dalam bentuk sirup yang mana dianggap kurang praktis oleh beberapa konsumen dan wisatawan. Selain itu, kemasan dan pemasaran yang dilakukan juga kurang menarik. Pelaksanaan program abdimas ini menghasilkan inovasi jamu kebonagung instan serbuk yang dikemas apik sehingga dapat meningkatkan nilai dari produk jamu kebonagung menjadi lebih menarik. Selain itu penggunaan social media sebagai sarana pemasaran memungkinkan produk jamu kebonagung instan serbuk lebih dikenal dan diminati oleh konsumen pada lingkup yang lebih luas. Perlu adanya dorongan dan peran serta pemerintah dalam pengembangan inovasi ini agar kedepannya menjadi produk unggulan Kota Pasuruan.

Kata Kunci: Jamu Kebonagung Serbuk, Inovasi Varian, Kemasan, Pemasaran.

ABSTRACT

Jamu Kebonagung is a typical drink of herbal medicine from Pasuruan, East Java. Jamu kebonagung made from various kinds of herb and spices or "empon-empon" to increase immunity, especially amid the current Covid-19 pandemic. However, so far, Jamu kebonagung is still produced in syrup, which is considered impractical by some consumers and tourists. In addition, the packaging and marketing are not attractive. The implementation of this program has resulted in innovation of Jamu kebonagung instant powder, which is neatly packaged to increase the value of the jamu kebonagung product to become more attractive. Besides, the use of social media as a marketing allows the product of instant powdered jamu kebonagung to be better known and attractive to consumers on international scope. There needs to be encouragement and government participation in the development of this innovation so that in the future, it becomes the superior product of Pasuruan City.

Keywords: Jamu Kebonagung Powder, Variant Innovation, Packaging, Marketing.

PENDAHULUAN

Wabah corona atau saat ini disebut dengan COVID-19 telah masuk di Indonesia sejak Maret 2020. Virus yang berasal dari Kota Wuhan China tersebut menyerang system imun tubuh manusia yang dapat menimbulkan pneumonia hingga kematian. Untuk menghindari berkembangnya virus corona, masyarakat dihimbau untuk membatasi kontak fisik dengan sesama atau physical distancing dan meningkatkan daya tahan tubuh mereka. Salah satu cara untuk meningkatkan daya tahan tubuh yaitu mengkonsumsi rempah-rempah atau yang biasa disebut masyarakat Indonesia khususnya Jawa dengan istilah empon-empon. Empon-empon atau rempah yang dimaksud diantaranya jahe, temulawak, kunyit, sere dan kayu manis yang diolah untuk dijadikan minuman atau dikenal Jamu. Jamu sendiri sudah banyak dikonsumsi oleh masyarakat Jawa sejak zaman leluhur mereka. Sayangnya tradisi minum jamu beberapa tahun terakhir dianggap kuno dan ditinggalkan utamanya oleh masyarakat perkotaan. Namun dengan adanya pandemic corona, saat ini jamu mulai dicari kembali oleh masyarakat Indonesia maupun manca negara untuk meningkatkan imunitas tubuh.

Jamu Kebonagung merupakan minuman khas Kota Pasuruan, Jawa Timur. Jamu tersebut terbuat dari berbagai macam rempah atau empon-empon seperti lada, kayu manis, kapulaga,

bunga pala, cengkeh, sereh, dan gula jawa. Rasanya yang segar dan juga berkhasiat mengatasi batuk, sakit tenggorokan, menurunkan kolesterol, mengatasi perut kembung, menjaga kebugaran dan meningkatkan imunitas tubuh. Jamu kebonagung awalnya dibuat oleh masyarakat Kelurahan Kebonagung Kota Pasuruan dan dipasarkan pasar setempat. Produksi jamu tersebut umumnya dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga kemudian dikemas dan dipasarkan secara tradisional. Tidak banyak produk mereka yang dipasarkan di toko oleh-oleh khas pasuruan. Hal ini disebabkan salah satunya oleh packaging yang kurang menarik dan praktis.

Konsumen saat ini cenderung lebih menyukai produk yang praktis dan instan (Widowati et al., 2010). Begitu pula dengan produk minuman jamu. Saat ini jamu kebonagung masih dipasarkan dalam bentuk cair atau dikenal dengan sirup kebonagung. Tidak sedikit wisatawan dari luar kota yang mengurungkan niatnya untuk membeli jamu khas Kota Pasuruan dengan alasan berat dan terdapat aturan mengenai larangan membawa benda cair di bagasi pesawat. Selain itu pemasarannya juga masih tergolong konvensional dan bagi pembuat jamu kebonagung dengan skala kecil, mereka hanya memproduksi jamu apabila ada pesanan. Rata-rata penjualan mereka tidak lebih dari 20 botol per bulan. Tidak banyak dari pelaku usaha jamu di Kota Pasuruan yang memasarkan produknya melalui online. Oleh karenanya perlu adanya inovasi pada kemasan dan pemasaran jamu kebonagung dan pokok sehingga lebih praktis dan digemari oleh konsumen.



Gambar 1, kemasan jamu kebonagung lama

Jamu Kebonagung dan Pokak sebagai potensi lokal Kota Pasuruan bisa lebih dikembangkan dan dipromosikan sebagai minuman herbal atau jamu yang berkhasiat untuk kebugaran dan daya tahan tubuh Khas Kota Pasuruan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah membuat kemasan jamu kebonagung menjadi lebih praktis yaitu dengan kemasan instan serbuk. Inovasi kemasan atau packaging menjadi produk yang lebih menarik dan informative dapat meningkatkan *value* atau nilai dari produk tersebut (Subagio & Rachmawati, 2020). Dengan kemasan ini harapannya adalah konsumen tidak perlu khawatir lagi tidak bisa membawa jamu kebonagung dengan alasan berat dan larangan bagasi pesawat serta lebih praktis dalam menyeduhnya atau mengkonsumsinya dan produk tersebut berpotensi menjadi produk yang dapat di ekspor ke luar negeri sebagai produk unggulan Kota Pasuruan. Berdasarkan latar belakang tersebut kami dosen Fakultas Ekonomi Universitas Merdeka Pasuruan berniat melakukan pengabdian kepada masyarakat khususnya Ibu-ibu pembuat jamu kebonagung untuk membuat inovasi varian kemasan jamu kebonagung menjadi kemasan serbuk. Dengan harapan masyarakat bisa lebih gemar minum jamu dari rempah-rempah dengan cara yang mudah untuk meningkatkan

daya tahan tubuh mereka sehingga tahan terhadap berbagai macam virus seperti CORONA serta dapat meningkatkan pendapatan masyarakat di tengah krisis akibat pandemic covid-19.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan maka solusi yang bisa ditawarkan yaitu perlu adanya peningkatan dalam bidang produksi, manajemen dan pemasaran produknya. Pada bidang produksi, ibu-ibu perlu dikenalkan dengan beberapa peralatan yang dapat memudahkan pekerjaan sehingga produksi lebih efektif dan higienis seperti penggunaan blender, pemakaian sarung tangan agar produk tetap higienis, kantong celup, serta plastic pack dalam pengemasannya. Dengan kemasan yang apik, menarik, dan aman terhadap produk, prospek kedepannya jamu kebonagung instan serbuk ini mampu dijual dengan harga yang lebih tinggi sehingga keuntungan yang didapatkan oleh pelaku bisnis jamu lebih meningkat. Sedangkan dalam bidang manajemen ibu-ibu pembuat jamu diajarkan bagaimana meningkatkan jiwa kewirausahaan yang kreatif dan inovatif, mampu menjalankan usaha dengan sumber daya yang ada sehingga mampu memperoleh keuntungan yang meningkat kedepannya. Selain itu, pemasaran merupakan kunci utama yang harus dikuasai oleh para pelaku bisnis dalam hal ini adalah ibu-ibu pembuat jamu. Pemasaran jamu secara konvensional seperti menjajakan jamu keliling kurang bisa mencakup pasar yang lebih luas. Artinya perlu adanya teknologi yang harus dimanfaatkan. Salah satunya adalah media social, dengan pemasaran online melalui media social harapannya pelaku bisnis lebih mudah menginformasikan dan mempromosikan produk kepada masyarakat secara luas sehingga memberikan dampak kepada peningkatan volume penjualan yang berujung pada kesejahteraan ekonomi masyarakat khususnya pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan.

Pemecahan permasalahan pengembangan produk jamu kebonagung dan pokok berbasis minuman olahan rempah dilakukan dengan beberapa pendekatan yang dilakukan secara bersama-sama yaitu:

1. Berbasis pada industry pembuatan jamu kebonagung. Pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan kelompok ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok pembuat jamu sebagai media belajar dan pendampingan. perencanaan. pemantauan dan evaluasi seluruh kegiatan pengabdian masyarakat.
2. Komprehensif. seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara serentak terkait dengan sumber daya manusia, bahan baku, proses produksi yang terjamin dan sehat, pengemasan yang menarik, serta pemasaran yang dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan.
3. Berbasis potensi ekonomi local dan kearifan local dengan pengembangan sikap dan budaya local sehingga dapat menjadi produk unggulan yang memiliki ciri khas produk minuman di Kota Pasuruan.

Selanjutnya ketiga metode diatas diimplementasikan dalam 4 (empat) tahapan yaitu (1) sosialisasi, (2) peningkatan kompetensi, (3) produksi atau pelaksanaan kegiatan dan (4) monitoring evaluasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan berjalan dengan baik. Antusias pembuat jamu kebonagung terlihat pada saat kegiatan pendampingan berlangsung. Mereka dengan seksama memperhatikan arahan, kooperatif dan aktif dalam menjalankan program-program yang disampaikan oleh tim abdimas Universitas Merdeka Pasuruan. Adapun jenis kegiatan, partisipasi masyarakat dan juaran kegiatan yang dilakukan selama program abdimas berlangsung sebagai berikut:

Tabel 1
Jenis Kegiatan, Partisipasi Masyarakat, dan Luaran Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Partisipasi Masyarakat	Luaran Kegiatan
1	Sosialisasi Program Pengabdian Masyarakat	Sebagai peserta aktif dan menyiapkan tempat selama pelatihan berlangsung	Ibu-Ibu dari kelompok binaan memahami tujuan dari program pengabdian masyarakat dan mampu memiliki jiwa kewirausahaan.
2	Pelatihan teknik dan proses pembuatan jamu kebonagung instan serbuk.	Sebagai peserta pelatihan	Ibu-ibu kelompok pembuat jamu kebonagung memahami bagaimana teknik pengelolaan produk mereka agar berkualitas dan terjamin dari segi kesehatan serta disajikan dalam kemasan yang mampu menjaga kualitas, menarik dan informative.
3	Pelaksanaan kegiatan	Sebagai kelompok industry pangan yang berjiwa kewirausahaan	Kelompok binaan terampil dan inovatif dalam mengembangkan produk, pengemasan dan pemasaran.
4	Monitoring dan Evaluasi	Monitoring dan evaluasi bersama team program pengabdian masyarakat	Melakukan monev usaha

Pengelolaan manajemen pemasaran merupakan poin utama yang disampaikan oleh team abdimas kepada pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan. Pemateri menyampaikan bahwa kualitas produk yang baik tanpa disertai dengan *packaging* dan pemasaran yang baik maka hasil yang didapatkan oleh pelaku usaha tidak akan maksimal. Inovasi dibutuhkan agar nilai atau value dari produk tersebut semakin meningkat. Pelaku usaha harus cermat dalam menyikapi kebutuhan dan keinginan konsumen saat ini yang cenderung menginginkan sesuatu yang praktis dan instan. Hal ini dapat diimplemetasikan pada salah satu produk unggulan Kota Pasuruan yaitu Jamu Kebonagung. Terlebih jamu yang kaya akan rempah sangat berpotensi untuk dipasarkan guna meningkatkan imunitas tubuh di tengah wabah virus corona yang dihadapi dunia saat ini. Pembuat jamu kebonagung setuju dengan apa yang disampaikan oleh team abdimas dan mulai berkolaborasi dalam mengubah jamu kebonagung yang awalnya berupa sirup menjadi serbuk instan. Proses yang dilalui oleh pembuat jamu kebonagung tidak lepas dari kendala. Mereka secara aktif berkonsultasi kepada team abdimas dan juga berkolaborasi dengan para pembuat jamu kebonagung lainnya di Kota Pasuruan. Setelah beberapa kali melakukan *trial and error* akhirnya mereka berhasil membuat jamu kebonagung versi serbuk yang lebih praktis untuk dipasarkan.



Gambar 2, dokumentasi pendampingan abdimas

Team abdimas bersama dengan pembuat jamu kebonagung mendesain kemasan produk agar lebih menarik. Pengemasan produk tidak hanya bertujuan untuk menjaga kualitas produk

agar tetap bagus akan tetapi juga bisa meningkatkan nilai dari produk tersebut. Produk dengan kemasan yang menarik dan disertai dengan berbagai informasi yang mendukung seperti pemberian merek, pencantuman bahan baku yang digunakan, tanggal expired, alamat, contact person, social media lebih diminati oleh masyarakat dibanding dengan produk dengan kemasan yang sederhana. Hal ini disebabkan oleh persepsi konsumen yang menganggap produk dengan kemasan yang baik berpengaruh terhadap kualitas dan kepercayaan konsumen pada produk tersebut. Team abdimas juga menyampaikan bahwa strategi pemasaran saat ini sudah beralih dari konvensional menjadi serba digital. Pemanfaatan gadget dan social media dalam mempromosikan produk sangat disarankan sebab social media sudah menjadi bagian dari hidup masyarakat sehari-hari sehingga dianggap efisien dalam strategi pemasaran. Oleh karenanya team abdimas mengarahkan pembuat jamu kebonagung untuk memasarkan produk jamu kebonagung dengan tampilan baru yaitu berupa serbuk di social media seperti whatsapp, facebook dan instagram, tentu dengan foto produk yang menarik dan persuasif. Adapun akun instagram khusus jamu kebonagung instan bubuk yang telah dibuat yaitu @jamubonagunginstan.



Gambar 3, bahan pembuatan jamu kebonagung instan serbuk



Gambar 4, proses pembuatan serbuk jamu kebonagung

Hasil kegiatan abdimas pada pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan adalah sebagai berikut:

1. Jiwa kewirausahaan pembuat jamu kebonagung semakin meningkat sebab mereka sadar akan peluang usaha yang mereka kembangkan dengan berbagai macam kreatifitas inovasi mampu membantu meningkatkan pendapatan.
2. Pembuat jamu kebonagung semakin paham dan menerapkan proses produksi yang higienis, efektif, dan efisien guna menghasilkan produk yang unggul. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan berbagai peralatan seperti blender, oven, timbangan digital guna mempercepat pekerjaan.
3. Pembuat jamu kebonagung berhasil membuat jamu kebonagung dalam kemasan serbuk instan siap sedu.
4. Diterapkannya beberapa strategi marketing untuk memasarkan produknya diantaranya penyempurnaan label pada kemasan produk lebih informative dan menarik.
5. Pemasaran produk melalui social media whatsapp dan instagram guna memasarkan produk ke pasar yang lebih luas. Selain itu penggunaan business account pada media social juga diperuntukkan guna memperlihatkan portofolio dari produk-produk mereka.



Gambar 5, foto kemasan produk dan pemasaran di social media

KESIMPULAN

Program abdimas inovasi jamu kebonagung kemasan serbuk sebagai upaya peningkatan nilai produk dan pendapatan masyarakat ditengah wabah covid-19 pada pembuat jamu kebonagung di Kota Pasuruan berjalan dengan lancar meski terdapat beberapa kendala akan tetapi dapat ditangani dengan baik dan bisa dijadikan pembelajaran kedepannya. Pelaksanaan program sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Antusiasme pembuat jamu kebonagung terhadap program abdimas Universitas Merdeka Pasuruan tergolong tinggi dalam mengembangkan dan menginovasikan produk jamu kebonagung menjadi produk yang lebih bernilai dan menarik terbukti dengan berbagai luaran yang dihasilkan oleh pembuat jamu kebonagung bersama team abdimas. Perlu adanya tindak lanjut pada pengembangan jamu kebonagung instan serbuk diantaranya adalah perencanaan mekanisme produksi jamu kebonagung serbuk instan dalam jumlah massal serta partisipasi pemerintah khususnya Kota Pasuruan dalam mendukung, mengembangkan dan memperkenalkan jamu kebonagung serbuk instan sebagai produk unggulan Kota Pasuruan.

DAFTAR RUJUKAN

- Subagio, D. P. W., & Rachmawati, D. L. (2020). *Pengaruh Endorser terhadap Purchase Intention dengan Perceived Value dan Perceived Usefulness sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada Viewer Food Vlogger of YouTube Channel)*. 1–11.
- Widowati, S., Nurjanah, R., & Amrinola, W. (2010). Proses Pembuatan dan Karakterisasi Nasi Sorgum Instan. *Pekan Serealia Nasional*, 978–979.