

**PENGGILINGAN DAN PEMASARAN BAHAN JAMU
TRADISIONAL DI KABUPATEN SUKOHARJO**

Sudarmi¹), Maria Helena Sri Rahayu²)

Fakultas Pertanian Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo

E.mail : Sudarmi1959@yahoo.com

ABSTRACT

The purpose of community service on Small and Medium Enterprises (SME) Milling and Marketing business of Traditional Medicinal Materials in Sukoharjo are: 1) Increasing knowledge about hygiene in working with medicinal products. 2) Increased capacity and management skills such as bookkeeping and packaging capabilities. 3) Increasing the effectiveness of the production, by using the appropriate machine tool. Indicators of success in science and technology applied to "business" in the form of increase in the value of the post-test and increased production of" 25%. Results devotion: 1) Based results of pre-test and post-test there is an increased knowledge of hygiene and hygienic; business bookkeeping; packaging herbal products and herbal grinding machine which is an average of 42% (in the SME I) and 49% (in SME II). Improved skills about: business bookkeeping; packaging herbal medicine and use of the machine tool by an average of 41.8% (in the SME I) and 41.6% (in SME II). 2) Based on the evaluation of production, in the SME I with the help of a machine tool there is increased production of flour milling medicinal average of 38.54%. In the SME II, with counseling and assistance labeled plastic, packaging bags models boiled herbs and spices grinding machine there is an increase in the marketing of herbal medicinal flour: 57.97%, boiled herbs marketing model of bag 38% and 64.4% herbal spice mill.

Keywords: milling, marketing, traditional herbal material

PENDAHULUAN

UKMI (Usaha Kecil Menengah) yang merupakan usaha jasa penggilingan bahan jamu tradisional yaitu berupa simplisia seperti : kunir, jahe, temu lawak, kunir putih, sambiloto dan lain-lain. Usaha ini tumbuh karena didukung oleh semakin berkembangnya perdagangan bahan jamu tradisional di Kabupaten Sukoharjo khususnya dan Jawa Tengah pada umumnya. Karena Jawa Tengah merupakan daerah sentra

pabrik jamu jawa tradisional seperti Pabrik Jamu Air Mancur di Kabupaten Wonogiri, Pabrik Jamu Sido Muncul di Semarang, Pabrik Jamu Nyonya Menir di Semarang, Pabrik Jamu Leo di Semarang dll maka kondisi ini akan memacu perdagangan bahan jamu di wilayah tersebut. Simplisia adalah produk bahan kering yang berupa rimpang, daun, batang, bunga, buah

dan lain-lain dari tanaman obat yang digunakan sebagai bahan obat/jamu tradisional (Dalimartha, 2003). Usaha penggilingan ini didirikan sejak tahun 1999 oleh Bapak Satino di desa Mulur, Kecamatan Bendosari, Kabupaten Sukoharjo sebagai usaha pokok untuk menyangga kehidupan keluarganya sendiri dan keluarga karyawannya dan alhamdulillah sampai sekarang masih eksis. Produk dari UKM I yaitu berupa Tepung jamu sebagai bahan baku jamu jawa tradisional yang dibuat oleh para penjual jamu gendong.

Sumber daya manusia pada UKM I, rata berpendidikan SLTA dan termasuk dalam usia produktif (20 – 60 tahun). Tenaga kerja yang bekerja di UKM I ini berjumlah 5 orang termasuk pemilik usaha, yang 3 orang adalah tenaga harian. Pada UKM I ini proses produksinya sangat tergantung pada jumlah barang (khususnya simplisia) yang masuk untuk selanjutnya digiling sehingga menjadi jamu bentuk tepung. Karena UKM I cenderung ke usaha jasa, maka produktivitasnya sangat ditentukan oleh jumlah konsumen yang akan menggilingkan bahan jamu pada usaha tersebut dan ini sangat dipengaruhi oleh fluktuasi musiman pemasaran jamu tradisional di Sukoharjo. Fluktuasi tinggi pemasaran jamu tradisional biasanya pada bulan menjelang dan sesudah hari raya Idul Fitri, bulan-bulan yang baik untuk pernikahan (bulan Besar, pada penanggalan jawa dan sebagainya). Untuk menjaga supaya usaha ini tetap eksis maka pelayanan kepada konsumen (para penggiling jamu) agar hasilnya memuaskan sesuai dengan yang dipesan konsumen, misalnya :

warna tepung cerah, tingkat kelembutan merata, tepat waktu dan lain-lain. Untuk memenuhi keinginan konsumen tersebut yang menjadi kendala adalah jumlah mesin yang belum memadai sehingga kurang bisa melayani tepat waktu sesuai keinginan konsumen. Pengelolaan UKM I ini masih bersifat tradisional, belum ada pembagian tugas yang nyata, semua pekerjaan dilakukan secara bersama-sama, sehingga pemilik usaha juga menjadi tenaga kerja, semua kegiatan/pekerjaan ditentukan oleh pemilik usaha.

UKM II (Mitra II): Usaha Pemasaran Jamu Jawa Tradisional). Keberadaan UKM II ini sudah turun – temurun lebih dari 50 tahun. Jamu jawa tradisional merupakan bagian dari kekayaan bangsa yang perlu dilestarikan dan ditingkatkan kualitasnya melalui pemanfaatan ilmu pengetahuan dan teknologi, sehingga pada saatnya nanti akan menjadi obat alternatif disamping obat modern sejauh khasiatnya dipertanggung jawabkan secara medis (Soebandrio, 1996). Dewasa ini kecenderungan masyarakat mengkonsumsi obat tradisional semakin meningkat karena tumbuhan obat mempunyai efek samping yang lebih aman dan harga terjangkau apalagi dengan adanya isu global “ *back to nature* “ maka semakin meningkatkan industri jamu tradisional baik dalam skala besar maupun industri rumah tangga/usaha mikro (Kartasaputra, 1992; Winarto, 2003). Sebagai lokasi untuk memasarkan jamu jawa tradisional tersebut adalah Pasar kota Kabupaten Sukoharjo yang berjarak kurang lebih 2 km dari tempat mitra.

UKM II (Mitra II) bergerak di bidang: 1) mengolah simplisia bahan jamu tradisional (dari kunyit, temu lawak, jahe, sambiloto dll.) menjadi bentuk tepung, yaitu menggunakan jasa UKM I, kemudian dipasarkan dalam bentuk kemasan tepung (1 kg, ½ kg), dengan palstik polos biasa, 2) memproduksi jamu jawa tradisional dipasarkan dengan kemasan jamu rebus, 3) memasarkan bahan-bahan jamu dalam bentuk asli (berupa simplisia maupun bahan segar seperti kunyit, jahe, temu lawak dan lain-lain). Usaha ini masih dikelola secara kekeluargaan yaitu kepemilikannya diturunkan dari orang tuanya kepada anak-anaknya. Dalam Usaha II ini pemilik usaha sekaligus merangkap menjadi manager dan juga tenaga kerja. SDM dalam usaha ini rata-rata berpendidikan SLTP – SLTA, Sarjana (pemilik usaha) dan termasuk berusia produktif yaitu berumur 20 – 60 tahun. Tenaga tetap yang diupah setiap bulan ada 2 orang yaitu bertugas di bagian pemasaran, sedang tenaga tidak tetap yang diupah sesuai banyaknya pekerjaan yang dilakukan bisa lebih dari 2 orang, biasanya bertugas di bagian pembuatan /kemasan jamu rebus. Pengelolaan usaha pada UKM II ini masih perlu mendapat bimbingan, pembagian pekerjaan masih sangat ditentukan oleh pemilik usaha dan belum dipertimbangkan tentang tingkat pendidikan maupun ketrampilannya sehingga SDMnya belum terkoordinir dengan baik.

Pola manajemen pada UKM I, belum dilakukan secara baik, semua pekerjaan seperti :manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pengontrolan dan lain-lain, ditentukan

oleh pemilik usaha. Belum ada perencanaan yang pasti untuk masa-masa yang akan datang, sehingga usaha berjalan sesuai naluri dari pemilik usaha. Belum ada pembagian tugas yang nyata pada SDMnya sehingga pekerjaan dilakukan secara bersama – sama, juga belum dilakukan pembukuan/administrasi sehingga relatif sulit dilakukan prediksi perkembangan usahanya.

Pola manajemen yang dianut Usaha II ini masih sangat sederhana, artinya kegiatan manajemen, perencanaan, pengorganisasian, pengontrolan dll masih tersentral pada pemilik, walaupun sudah ada pembagian tugas tetapi belum spesifik sesuai bidang keahlian maupun pendidikannya. Dalam mengelola usahanya, pemilik sudah menerapkan pembukuan/administrasi walaupun masih sangat sederhana dan belum terperinci dengan baik. Perencanaan pengembangan usaha sudah ada, walaupun belum tersurat tapi sudah tersirat yaitu kearah pemasaran, dengan membuka agen di tempat lain, kendalanya adalah modal untuk mencari lokasi pemasaran yang strategis. Pola pemasaran produk adalah langsung menjualnya ke pasar tradisional yaitu di Pasar kota Kabupaten Sukoharjo, yang bisa melayani konsumen dari jam 8.00 – 16.000 WIB. Konsumen jamu jawa tradisional ini terutama adalah para penjual jamu gendong lokal Sukoharjo dan sekitarnya maupun yang merantau ke kesuruh pelosok Indonesia.

Produksi UKM I yaitu berupa jasa pembuatan tepung bahan jamu

tradisional terutama dari kunyit, temu lawak, jahe dll. yang selanjutnya dijual sebagai bahan jamu jawa tradisional seperti pada UKM II (sebagai mitra pada IbM ini). Kondisi produksi UKM I (sebelum menjadi mitra IbM) tidak kontinu/stabil, baik dari segi jumlah produksi/bahan jamu yang digiling yang belum mampu memenuhi kebutuhan UKM II (sebagai konsumen yang menggilingkan bahan jamu untuk dijual dalam bentuk bahan jamu tepung) maupun ketepatan waktu dalam menyelesaikan penggilingan, hal ini karena keterbatasan kemampuan mesin penggiling, yang hanya memiliki kapasitas giling relatif kecil ± 200 kg/hari. Ditinjau dari faktor kebersihan relatif kurang sehingga belum memenuhi standart bahan baku obat tradisional (Sudiyatsa, 2000). Demikian juga mengenai administrasi belum dilakukan pembukuan dengan tertib. Oleh karena itu masih sangat perlu diberi bimbingan dan penyuluhan. Untuk mengetahui kondisi produksi UKM I, pada tahun-tahun terakhir gambaran rata-rata produksi jamu bentuk tepung per tahun adalah sbb: kunyit 240 kw; temu lawak 48 kw; jahe 24 kw; kunir putih 12 kw; sambiloto 12 kw; sari rapet 24 kw dan temu campur/galian 360 kw.

Produksi dari UKM II ini sebagai konsumennya terutama adalah para penjual jamu gendong yang merantau ke berbagai wilayah di Indonesia terutama ke Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah dan juga ke luar Pulau Jawa seperti Irian Jaya, Sulawesi, Sumatra, Bali, Lombok dll. Selain itu konsumennya juga masyarakat sekitar

terutama yang percaya dan terbukti secara empiris bahwa jamu tersebut dapat mencegah/mengobati berbagai gangguan kesehatan seperti: diabetes, kolesterol tinggi, liver, maag, kurang napsu makan, keputihan dll. Keberadaan UKM II ini perkembangannya belum signifikan karena pengelolaannya belum maksimal. Rata-rata bahan jamu bentuk tepung per tahun yang dipasarkan oleh UKM II ini adalah sbb: kunyit 24 kw; temu lawak 2,4 kw; jahe 1,8 kw; kunir putih 1,2 kw; sambiloto 3,0 kw; sari rapet 1,8 kw dan galian teu campur 24 kw.

Produksi jamu rebus, rata-rata produksi per tahun dapat diketahui dari volume penjualannya itu sebesar 1800 pakatau 27.000 bungkus, karena jamu ini setiap 15 bungkus dikemas menjadi satu pak/satudus. Kondisi produksi dari UKM II ini meliputi: bahan jamu tepung, mutu tepung jamu dan mutu jamu rebus semuanya relatif baik. Kontrol mutu produksi masih dilakukan secara konvensional yaitu meliputi: pengemasan bahan jamu bentuk tepung, warna tepung, tingkat kelembutan tepung, aroma tepung, pengemasan jamu rebus yang komplit dan rapi.

Keberadaan UKM I dan UKM II sangat penting bagi wilayah tersebut karena dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar, baik sebagai tenaga tetap maupun tenaga sambilan, karena dapat menambah pendapatan keluarga khususnya bagi masyarakat Desa Mulur dan Kelurahan Gayam di Kabupaten Sukoharjo.

Permasalahan yang dihadapi oleh UKM I (Usaha penggilingan jamu) antara lain : a) SDM belum mampu mengelola secara baik mengenai manajemen, proses produksi maupun administrasi sehingga : Kegiatan/pekerjaan dalam usahanya belum dibukukan/belum terencana dengan baik, sehingga semua kegiatan ditentukan oleh pemilik usaha. Dalam proses produksi belum menguasai sepenuhnya pengetahuan tentang pentingnya kebersihan dan higienis serta kualitas simplisia yang akan digiling/diolah menjadi bahan jamu. b) Karena keterbatasan modal maka peralatan yang digunakan belum memadai, yaitu masih menggunakan satu mesin untuk pencacah dan mesin penggiling lembut dengan berkapas kecil sehingga belum mampu memenuhi tuntutan konsumen (para pengguna usaha penggilingan, seperti UKM II dalam mitra IbM ini) sehingga produksi per satuan waktu yang dihasilkan tidak bisa maksimal, kapasitas produksi maksimum ± 200 kg/hari. Pengemasan sangat sederhana yaitu menggunakan karung bekas, dengan ukuran dan kapasitas muat tidak seragam.

Permasalahan yang terkait dengan pemasaran yang dihadapi UKM II (Usaha pemasaran): a) SDM dalam mengelola usahanya belum profesional sehingga perencanaan pengontrolan, pembukuan dll. walaupun sudah ada tetapi belum secara terperinci maka kurang bisa diketahui perkembangan produksi dan pemasarannya. Kegiatan pekerjaan masih tersentral pada pemilik usaha, pembagian pekerjaan belum dipertimbangkan tingkat pendidikan maupun ketrampilannya.

Dalam proses produksi : Penggilingan bahan jamu bentuk tepung belum mampu mandiri tetapi masih menggunakan jasa penggilingan pada UKM I (dalam mitra IbM ini). Pengemasan tepung jamu (sebagai bahan baku jamu tradisional) sangat sederhana, dilakukan secara manual dengan timbangan konvensional dan kemasan plastik polos biasa. Sedangkan kemasan jamu Rebus menggunakan plastik tipis 0,1 mm, tampilan kurang menarik sehingga mempengaruhi volume penjualan. Meskipun jamu rebus ini secara empiris sudah banyak yang membuktikan dan percaya terhadap khasiatnya.

c) Dalam proses pemasaran, yang menjadi permasalahan UKM II antara lain : Belum pernah dilakukan promosi, sehingga tidak ada target penjualan. Pemasaran di kios dalam pasar kota Sukoharjo sehingga perlu tempat pemasaran yang letaknya strategis supaya dapat dikenal konsumen secara luas. Untuk memperluas jaringan pemasaran perlu dibuka agen-agen baru di kota lain.

METODE /APLIKASI

Untuk menjawab permasalahan yang dihadapi UKM I dan UKM II yang bergerak dalam penggilingan dan pemasaran jamu Jawa tradisional ini, maka tim IbM Universitas Veteran Bangun Nusantara Sukoharjo menjalin kerja sama dengan UKM I dan UKM II untuk membantu memecahkan masalah yang dihadapinya. Metode penerapan ipteks untuk pemecahan masalah (solusi) yang ditawarkan

(gambar 1) dalam kegiatan ini meliputi langkah-langkah sebagai berikut : pelatihan, penyuluhan dan praktik, memberi bantuan alat mesin penggiling, pendampingan proses produksi, memberi penyuluhan dan praktek di UKM I tentang pengemasan hasil penggilingan bahan jamu berupa tepung.

Pelatihan di UKM I dan II tentang pembuatan neraca pembukuan sederhana meliputi kebutuhan bahan baku berupa simplisia yang akan digiling, jumlah tepung jamu yang dihasilkan, jumlah tenaga kerja, upah, pemasaran dan perencanaan kedepan supaya dapat diketahui perkembangan usahanya dan lebih terencana dalam penyediaan bahan baku dalam proses produksi. Penyuluhan dan praktek dilakukan di UKM I dan II tentang kebersihan dan higienis dalam proses produksi penggilingan bahan jamu tradisional dan pemasarannya, meliputi : kebersihan bahan baku, kebersihan pekerja dan kebersihan lingkungan tempat bekerja sehingga memenuhi standar kualitas bahan baku obat tradisional dan tentang pengemasan bahan jamu tradisional yang aman dan penampilan menarik. Memberi bantuan alat mesin penggiling bahan jamu dengan power 20 PK di UKM I supaya kapasitas giling meningkat sehingga produksi tepung jamu lebih banyak dalam waktu yang relatif singkat (efektif) sehingga dapat memenuhi kebutuhan bahan baku (Sunarno, 2000) dan bisa melayani konsumen (khususnya UKM II pada mitra IbM ini) dengan tepat waktu. Dan di UKM II ada bantuan alat penggiling bumbu jamu power 5 PK untuk menggiling bumbu

beras kencur, kayu manis, kulit manggis dan lainnya dalam jumlah kecil \pm 10 kg. Pendampingan proses produksi penggilingan bahan jamu di UKM I dan bumbu jamu di UKM II dengan alat mesin selama 2 bulan. Pendampingan dititik beratkan pada cara pengoperasian alat mesin, supaya pekerjaan lebih efektif dan kualitas tepung lebih baik dan lembut. Memberi penyuluhan dan praktek di UKM I tentang pengemasan hasil penggilingan bahan jamu berupa tepung. Pengemasan yang biasanya menggunakan karung bekas dengan ukuran bervariasi dengan kapasitas muat/berat tidak seragam dan tingkat kebersihan kurang. Maka pada tahap ini diberi penyuluhan dan praktek tentang pentingnya pengemasan yang bersih, sehat dan aman. Sedang di UKM II tentang pengemasan bahan jamu bentuk tepung menggunakan plastik tebal berlabel dan pengemasan jamu rebus model tas sehingga tampilan menarik dan aman.

HASIL, PEMBAHASAN DAN DAMPAK

Hasil

Pemberian materi/teori dengan cara memberi penyuluhan tentang : kebersihan bahan jamu dan sanitasi lingkungan, pembukuan usaha, pengemasan jamu tepung dan jamu rebus dan ketrampilan pengoperasian alat mesin di UKM I maupun UKM II, telah dilaksanakan. Berdasar hasil pre test dan post terdapat peningkatan pengetahuan tentang kebersihan dan higienis; pembukuan usaha; pengemasan produk jamu dan mesin penggiling jamu yaitu rata-rata sebesar 42% (di UKM I) dan 49% (di UKM II). Peningkatan

VOL 4 No 1 Nopember 2015

ketrampilan tentang : pembukuan usaha; pengemasan jamu dan penggunaan alat mesin rata-rata sebesar 41,8% (di UKM I) dan 41,6% (UKM II). Pengadaan bantuan alat mesin penggiling bahan jamu di UKM I sudah diserahkan pada hari Sabtu tanggal 16 Mei 2015. Dengan bantuan alat mesin ini produktivitas penggilingan bahan jamu mengalami peningkatan yaitu kunir; 42,857.%; temu lawak 33,42%;

jahe 33,33%; kunir putih 33,33%; sambiloto 55,67%; sari rapet 33,23 % dan galian 37,97% sehingga dapat melayani konsumen tepat waktu dan pekerjaan lebih efektif. Alat yang dibantu termasuk alat mesin besar dengan berat ± 150 kg kapasitas penggilingan ± 300 kg/hari setara 40 kg/jam.

Adapun hasil penggilingan produksi bahan jamu dapat dilihat pada tabel 1 berikut :

Tabel 1. Rata-rata produksi bahan jamu bentuk tepung per bulan di UKM I

Macam Bahan Jamu	Produksi Sebelum ada bantuan alat mesin (April – Mei 2015)	Produksi Sesudah ada bantuan alat mesin (Juni – September 2015)	Peningkatan (%)
	Jamu Tepung (kw)	Jamu Tepung(kw)	
Kunyit	31,50	45,00	42,85
Temu lawak	3,50	4,67	33,42
Jahe	3,00	4,00	33,33
Kunir putih	3,00	4,00	33,33
Sambiloto	3,00	4,67	55,67
Sari rapet	3,25	4,33	33,23
Temu Campur/ Galian	36,00	49,67	37,97
	Total	Peningkatan produksi :	269,807
	Reratapeningkatan	Produksi (%) :	38,54

Pengadaan bantuan alat mesin di UKM II juga sudah diserahkan pada hari Rabu tanggal 20 Mei 2015. Dengan bantuan alat mesin ini penggilingan bumbu-bumbu jamu seperti kayu manis, kedawung, kecipir kapulaga dan lain-lain yang biasanya digiling menggunakan blender kecil karena jumlahnya relatif sedikit (<10 kg) sehingga tidak bisa digiling di UKM I yang dapat dilakukan lebih efektif. Alat yang dibantu termasuk alat mesin kecil dengan berat ± 20 kg kapasitas

penggilingan ± 5 kg/jam bumbu bentuk tepung karena penggilingan minimal dilakukan dua kali dengan mengganti alat penyaring supaya dihasilkan tepung bumbu jamu yang halus sesuai yang dikehendaki konsumen. Rata-rata per bulan penggilingan bumbu jamu sebelum ada bantuan alat mesin 7,5 kg, setelah adanya bantuan mesin ini dapat meningkatkan penggilingan bumbu jamu menjadi 12,33 kg/bulan atau mengalami peningkatan 64,4%.

Pendampingan pengemasan tepung jamu dengan plastik berlabel dan penyerahan bantuan plastik berlabel sebanyak 2000 lembar, telah dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 15 Mei 2015. Dengan pengemasan menggunakan plastik berlabel yang lebih aman dan menarik dapat meningkatkan pemasaran rata-rata per

bulan sebesar 57,97%. Adapun hasil pemasaran bahan jamu bentuk tepung dengan plastik berlabel dapat dilihat pada gambar 4 dan tabel 2 berikut:

Tabel 2. Rata-rata pemasaran bahan jamu bentuk tepung sebelum dan sesudah penggunaan kemasan plastik berlabel di UKM II

Macam Bahan Jamu	Pemasaran Sebelum ada bantuan plastik berlabel (April – Mei 2015) Jamu Tepung (kg)	Pemasaran Sesudah ada bantuan plastik berlabel (Juni-September 2015) Jamu Tepung (kg)	Persentase Peningkatan (%)
Kunir	50,00	78,00	56,00
Temu lawak	5,65	7,55	33,60
Jahe	3,625	5,58	53,93
Kunir putih	3,25	5,42	66,00
Sambiloto	5,5	9,45	71,82
Sari rapet	3,63	19,25	76,85
Temu Campur /Galian	51,25	75,67	47,65
		Total kenaikan	405,85
		Rerata % kenaikan	57,97

Pendampingan pengemasan jamu rebus dengan kemasan model tas dan penyerahan bungkus jamu rebus model tas sebanyak 2000 lembar, telah dilaksanakan pada Jumat tanggal 22 Mei 2015. Sebelum ada penyuluhan rata-rata per bulan pemasaran jamu rebus 121 bungkus dan setelah ada penyuluhan dan bantuan kemasan jamu rebus model tas rata-rata pemasaran 167 bungkus karena pengemasan lebih menarik sehingga dapat meningkatkan pemasaran rata-rata per bulan sebesar 38%.

Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk penyuluhan pengetahuan dan ketrampilan tentang

kebersihan dan sanitasi lingkungan, pembukuan usaha, pengemasan jamu dan pengoperasian alat mesin penggiling jamu, ternyata membawa semangat baru dan kegembiraan bagi UKM I maupun UKM II. Hal ini terlihat dari antusias dan semangat yang tinggi dari para peserta dalam mengikuti penyuluhan dari awal hingga selesai. Para peserta merasa senang karena mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan baru yang selama ini tidak diperolehnya. Berdasar pengamatan selama pendampingan dan evaluasi, baik di UKM I maupun UKM II sudah terlihat adanya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan. Pengetahuan tentang kebersihan dan sanitasi lingkungan, pembukuan usaha dan pengemasan

jamu rata-rata mengalami peningkatan 42% di UKM I dan 49% di UKM II. Ketrampilan tentang pengemasan jamu dan pengoperasian alat mesin penggiling rata-rata mengalami peningkatan 41,80% di UKM I dan 41,60% di UKM II. Demikian juga terjadi peningkatan produksi rata-rata sebesar 38,54% di UKM I dengan adanya bantuan alat mesin penggiling bahan jamu sehingga pekerjaan lebih efektif dan bisa melayani konsumen tepat waktu (seperti UKM II), pemasaran bahan jamu bentuk tepung rata-rata mengalami peningkatan 57,97% setelah mendapat bantuan kemasan plastik berlabel karena tampilan lebih menarik, pemasaran jamu rebus juga mengalami peningkatan rata-rata sebesar 38% dengan adanya bantuan kemasan jamu rebus model tas hal ini karena tampilan lebih menarik, praktis dalam membawanya dan mudah di pajang di tempat pemasaran sehingga konsumen lebih tertarik untuk membelinya (Anonim, 2013). Penggilingan bumbu-bumbu jamu juga semakin lancar dengan adanya bantuan mesin penggiling bumbu mengalami peningkatan produksi rata-rata 64,40% yang sebelumnya hanya digiling dengan blender biasa.

PENUTUP

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat (IbM) dapat disimpulkan bahwa: 1) Dengan adanya penyuluhan dan pelatihan maka anggota mitra IbM di UKM I maupun UKM II meningkat pengetahuannya tentang: kebersihan dan sanitasi lingkungan, pembukuan usaha rata-rata sebesar 42% (UKM I) dan

49% (UKM II). Ketrampilan dalam pengemasan produk dan pengoperasian alat mesin rata-rata meningkat 41,80% (UKM I) dan 41,60% (UKM II). 2) Dengan adanya bantuan alat mesin penggiling bahan jamu di UKM I, produksi bisa meningkat rata-rata 38,54% sehingga dapat menyelesaikan penggilingan lebih cepat/lebih efektif dan dapat melayani konsumen tepat waktu. Di UKM II dengan adanya bantuan penggiling bumbu jamu rata-rata produksi meningkat 64,40%. 3) Dengan inovasi baru kemasan jamu rebus model tas di UKM II maka rata-rata penjualan meningkat 38% karena tampilan lebih menarik. Kemasan bahan jamu tepung dengan plastik berlabel yang lebih aman dan tampilan menarik, meningkatkan nilai jual 57,97%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Ditlitabmas Dirjen DIKTI, Koordinator Perguruan Tinggi Swasta Wilayah VI yang telah membiayai kegiatan pengabdian kepada masyarakat tahun 2015 sehingga bisa berjalan lancar. Sesuai Surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Program Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2015 No.012/K6/KM/SP/PPM_BATCH_1/2015 Tanggal 25 Maret 2015

REFERENSI

Anonim, 2008 . Monografi Sukoharjo Dalam Angka.
Anonim, 2013 <http://peluangusaha.kontan.co.id/news/jamu-dikemas-menarik>

- Dalimartha, 2003. Tumbuhan Obat. Penebar Swadaya. Jakarta.
- Kartasaputra, 1992. Budidaya Tanaman Berkhasiat Obat Meningkatkan Apotik Hidup dan Pendapatan Para Keluarga Petani dan PKK. Rineka Cipta. Jakarta.
- Subandrio dkk, 1996. Irradiasi Pangan dan Aplikasinya Pada Jamu dan Tumbuhan Obat Komersial . Penebar Swadaya. Jakarta.
- Sudiyatna, 2000. Budidaya Dan Pengelolaan Pasca Panen Tanaman Obat Langkah Awal Standarisasi Bahan Obat Tradisional/Obat Asli Indonesia. Makalah BPTO Puslitbang Depkes RI . Tawangmangu.
- Sunarno, 2000. Model-Model Rekayasa Teknologi Tepat Guna Di Bidang Pertanian Dan Industri Kecil. Makalah. Dies Natalis UNS ke XXIV Surakarta.
- Winarto, 2003. Sambiloto, Budidaya Dan Pemanfaatan Untuk Obat. Penebar Swadaya Jakarta.