

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN PENGRAJIN JAMU GENDONG MASA PANDEMI COVID 19

Theresia Tyas Listyani*, Embun Duriany, Winarni

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang
Jln. Prof. Soedarto Semarang

*Email: tyas.listiyanik@yahoo.com

Abstract

With the COVID-19 pandemic, the existence of traditional herbal medicine sellers or carrying herbs is taken into account by the community to maintain health and immunity so that they are not easily exposed to the corona virus which increases its spread. The phenomenon of returning to nature to increase immunity with herbal medicine is now a reality that cannot be denied. In addition, it must be acknowledged that the dissemination of knowledge about the efficacy of various types of plants that can cure various diseases and increase immunity. Community Service is carried out in the Pedalangan Village, RW 01, many residents are immigrants or boro to the city and they make a living by producing and selling jamu slings or traditional herbs made from herbs. The problems that exist are the quantity and quality of herbal medicine is low, the types of herbal medicine do not vary, the cleanliness of herbal medicine is lacking, the equipment is still simple, lack of capital and lack of entrepreneurial spirit. Methods of overcoming the problem of entrepreneurship training, business management training, providing financial administration, assistance with appropriate technology-based herbal medicine production tools, Community service can be shown with the following results: (1) Awareness of entrepreneurship partners is increasing. (2) Understanding of the importance of administration financial improvement (3) Partners can use appropriate technology tools. (4) Post-activity partner assistance by conducting one month post-training shows that there is an increase in production volume, the quality of herbal medicine varies and the market distance increases by 25%.

Keywords: *Traditional herbal medicine, diversification, entrepreneurship, Cost of Goods Sold*

Abstrak

Dengan pandemi covid 19 ini eksistensi dari penjual jamu tradisional atau jamu gendong semakin diperhitungkan oleh masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kekebalan tubuh agar tidak mudah terpapar virus corona yang semakin merebak penyebarannya. Fenomena kembali ke alam untuk meningkatkan imunitas dengan jamu sekarang ini merupakan kenyataan yang tidak dapat dipungkiri. Disamping itu harus diakui bahwa pemasyarakatan pengetahuan akan khasiat berbagai jenis tumbuhan yang dapat menyembuhkan berbagai penyakit dan meningkatkan imunitas. Pengabdian Masyarakat dilaksanakan di Kelurahan Pedalangan RW 01 dimana banyak warga pendatang atau boro ke kota dan mereka mencari nafkah dengan memproduksi dan menjual jamu gendongan atau jamu tradisional yang terbuat dari herbal. Permasalahan yang ada adalah kuantitas dan kualitas jamu rendah, jenis jamu tidak bervariasi, jamu kurang higienis, peralatan masih sederhana, kekurangan modal dan kurangnya semangat wirausaha. Metoda mengatasi masalah memberikan pelatihan kewirausahaan, pelatihan manajemen usaha, diversifikasi dan administrasi keuangan, bantuan alat produksi jamu berbasis teknologi tepat guna, Pengabdian masyarakat dapat ditunjukkan dengan hasil sebagai berikut: (1) Kesadaran mitra tentang berwirausaha semakin meningkat. (2) Pemahaman dan pengetahuan akan pentingnya administrasi Keuangan meningkat (3) Mitra dapat menggunakan alat bantu teknologi tepat guna. (4) Pendampingan mitra pasca kegiatan dengan melakukan monitoring satu bulan pasca pelatihan menunjukkan ada kenaikan volume produksi, kualitas lebih baik, jamu semakin bervariasi dan pangsa pasar meningkat 25%.

Kata Kunci: Jamu tradisional, diversifikasi, wirausaha, Harga Pokok Penjualan

PENDAHULUAN

ANALISIS SITUASI

Sekarang ini masa pandemi Covid 19, pemanfaatan obat tradisional berupa jamu, obat herbal terstandar, dan fitofarmaka sebagai upaya memelihara kesehatan, pencegahan penyakit, dan perawatan kesehatan. Hal tersebut tertuang dalam Surat Edaran Tentang Pemanfaatan Obat Tradisional untuk Pemeliharaan Kesehatan, Pencegahan Penyakit, dan Perawatan Kesehatan Kementerian Kesehatan. Keterangan resmi Kemenkes tertulis, pemanfaatan obat tradisional harus tetap memerhatikan petunjuk penggunaan, dan ada pembinaan dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Berdasarkan Pedoman Pencegahan Pengendalian Corona Virus Disease (COVID-19) Kementerian Kesehatan Revisi Ke-5 Tahun 2020, pemanfaatan obat tradisional juga termaktub di dalamnya. Beberapa contoh tanaman obat meliputi, jahe merah, jahe, temulawak, kunyit, kencur, lengkuas, bawang putih, kayu manis, sereh, daun kelor, daun katuk, jambu biji, lemon, jeruk nipis, dan jinten hitam. Tanaman obat ini bukan sebagai pengobatan untuk covid, namun sebagai pendamping dalam meningkatkan imun dan kekebalan tubuh pada masa pandemi COVID19 saat. Obat tradisional adalah salah satu yang dapat digunakan untuk memperkuat sistem kekebalan tubuh terhadap virus corona. Terutama dimasa *new normal* seperti sekarang ini.

Ada banyak cara untuk tetap sehat dan memperkuat sistem kekebalan tubuh selama pandemi ini, kekebalan tidak dapat dibangun dalam sehari, tetapi kabar baiknya adalah bahwa makanan dan minuman yang seimbang dan aktif secara fisik dan mental biasanya cukup untuk menjaga sistem kekebalan tubuh dalam keadaan sehat. Jamu mungkin dapat menjadi salah satu pilihan untuk memperkuat sistem imun tubuh seseorang. Jamu adalah obat herbal tradisional Indonesia yang telah dipraktekkan selama berabad-abad di masyarakat Indonesia untuk menjaga kesehatan dan mengobatipenyakit. Meskipun sudah banyak obat-obatan modern, jamu masih sangat populer di daerah pedesaan maupun perkotaan (Elfahmi et al., 2014). Terutama disaat saat seperti ini, dimana belum ditemukannya obat untuk menangkal virus corona selain vaksin, masyarakat kembali menggunakan tumbuhan sebagai alternatif pengobatan dengan manfaatnya yang beragam. Selain itu dengan harga yang murah dan bahan baku yang mudah ditemukan,

jamu dapat dibuat dan dikonsumsi sendiri di rumah. Tanaman yang dapat dikonsumsi dan dibuat menjadi jamu untuk *immune booster* antara lain adalah temulawak, kunyit, dan jahe. Selain bahan utama tersebut dapat juga ditambahkan bahan lain untuk menambah rasa dan memberi aroma yang menggugah selera seperti kayu manis, serai, dan gula aren. Kebiasaan minum jamu pun masih bertahan hingga saat ini. Sejak puluhan tahun lalu bukan hal yang aneh ketika melihat seorang perempuan mengenakan kebaya lengkap dengan kain sebagai bawahannya berjalan sambil menggondong bakul berisikan botol-botol jamu. Mereka adalah pedagang jamu gondong. Disebut atau dikenal dengan istilah jamu gondong adalah karena cara menjajakan jamu tersebut untuk dijual dengan digondong menggunakan wadah khusus yang diikat dengan sehelai selendang untuk menggondongnya, namun sekarang jamu banyak yg tidak digondong lagi tetapi mereka menggunakan sepeda ontel, gerobak atau sepeda motor sebagai sarana berjualan agar mobilitas melayani pelanggan semakin luas. Bahkan dijajakan dengan kios-kios kecil baik di rumah tempat ibu-ibu memproduksi maupun di kios pasar. Namun demikian istilah jamu gondong telah melekat pada jamu jenis seperti ini, sehingga kendatipun cara pemasarannya tidak lagi digondong, ia tetap dikenal dengan istilah jamu gondong.

Dengan pandemi covid 19 ini eksistensi dari penjual jamu tradisional atau jamu gondong semakin diperhitungkan oleh masyarakat untuk menjaga kesehatan dan kekebalan tubuh agar tidak mudah terpapar virus corona yang semakin merebak penyebarannya. Fenomena kembali ke alam untuk meningkatkan imunitas dengan jamu sekarang ini merupakan kenyataan yang tidak dapat dipungkiri. Disamping itu harus diakui bahwa pemasyarakatan pengetahuan akan khasiat berbagai jenis tumbuhan yang dapat menyembuhkan berbagai penyakit dan meningkatkan imunitas, seolah telah membuka kesadaran masyarakat kita bahwa tidak hanya obat modern yang dapat meningkatkan kekebalan tubuh saja. Ini merupakan sebagai salah satu alasan mengapa kini banyak orang mengkonsumsi Jamu Tradisional untuk menjaga kesehatan tubuhnya.

Desa Pedalangan RW 01 merupakan kelurahan yang ada di Kecamatan Banyumanik Kota Semarang . Di Pedalangan khususnya RW 01 banyak warga pendatang atau boro ke kota dan mereka mencari nafkah dengan memproduksi dan menjual jamu gondongan atau jamu tradisional yang terbuat dari herbal. Awalnya ada 3 orang pengrajin sekaligus menjajakan jamu gondongnya. Pasar mereka sangat potensial karena di Perumnas ada wilayah Pedalangan dan banyak berkembang juga kompleks-kompleks perumahan baru.

Konsumen atau pelanggan mereka adalah warga perumas dan kompleks perumahan disekitar Pedalangan, Kramas dan Padangsari. Saat ini penjual jamu yang ada di RW 01 Pedalangan ada sekitar 12 orang. Para penjual jamu gendong ini tidak hanya menjual jamunya dari rumah kerumah namun mereka juga sering mendapat pesanan dari warga yang punya hajatan maupun dipesan oleh instansi pemerintah maupun swasta. Namun mereka sering kewalahan tidak dapat memenuhi pesanan dengan baik. Hal ini karena mereka memiliki keterbatasan tenaga dan pemodalan untuk memenuhi pesanan tersebut.

Proses produksi mereka masih dilakukan secara sangat sederhana dan manual, umumnya proses produksi dikerjakan sendiri oleh ibu penjual jamu tersebut. Jamu yang diproduksi adalah beras kencur, kunir asem, pahitan, suruh, cabe puyang dan jamu uyub-uyub/geprokan. Pengrajin jamu belum membuat racikan jamu yang lainnya yang sekarang sedang berkembang misalnya Empon Seruni, Racikan Merona (racikan melawan korona), membuat lulur dll.

Para pengrajin dan penjual jamu ini belum memiliki paguyuban yang dapat mengayomi dan saling membantu apabila mereka pada mendapatkan pesanan yang banyak dan membantu pemodalan. Permasalahan yang lain pada jamu gendong mitra adalah pada dampak pandemi covid-19 dari sisi ekonomi dimana masyarakat lebih cenderung hati-hati. Kemudian juga gaya hidup yang cenderung lebih hati-hati dan menjaga jarak (*physical distancing*) dengan orang lain, yang apabila tidak terlalu penting maka umumnya masyarakat berusaha menghindari bertemu orang lain, terlebih yang belum terlalu dikenal dan bukan bagian dari warga masyarakat tempat tinggalnya. Ditambah lagi dengan bekal pendidikan rendah yang dimiliki mitra, sehingga wawasan tentang bagaimana memasarkan dengan baik yang aman, higienis dan praktis tanpa harus bertemu pelanggan sangat terbatas.

Hasil wawancara dengan para pengrajin dan penjual jamu RT 01 Pedalangan ini memiliki semangat inspiratif dengan ingin membentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) guna bisa mengembangkan usaha dan pemodalan secara bersama dan meningkatkan pendapatannya yang saat ini hanya bisa untuk memenuhi kebutuhan dasar saja. Suatu saat kelak Kelurahan Pedalangan khususnya RW 01 bisa menjadi Desa Tematik pengrajin Jamu Gendong. Polines dengan Pengabdian masyarakat ini ingin membantu mewujudkan keinginan pengabdian penjual jamu dengan menjadi mitra untuk mendapatkan bantuan, pembinaan dan pengarahan dalam merubah wawasan dan sikap

kerja mitra serta dapat mengembangkan usaha Jamu Tradisional/ Gendong.

Hasil observasi memperlihatkan kondisi berikut: *Pertama*, kualitas maupun kuantitas jamu yang dijual masih rendah. *Kedua*, Jenis jamu yang dijual tidak bervariasi (monoton). *Ketiga*, proses pembuatan jamu masih jauh dari kaidah atau persyaratan kesehatan (hygiene) dan peralatan yang dimiliki masih sangat sederhana dan belum tersentuh peralatan berbasis Iptek.. peralatan yang dimiliki masih sangat sederhana dan belum tersentuh peralatan berbasis Iptek. *Kempat*, pengrajin sering kekurangan modal untuk membeli bahan baku berupa empon-empon bila mendapatkan pesanan dalam jumlah besar, saat pandemi ini harga empon-empon sering mengalami kenaikan. *Kelima*, usaha mereka tidak dilandasi oleh semangat bisnis yang memadai karena pengetahuan kurang. *Keenam* persatuan penjual jamu di RW 01 belum ada atau terbentuk kelompok usaha bersama (KUBE) sehingga kemampuan mereka dalam mengatasi masalah pengembangan produk, pemasaran dan pemodalannya masih mereka pecahkan sendiri. Pada dasarnya mereka mempunyai naluri dan mental bisnis yang dapat dikembangkan lebih lanjut, karena telah turun temurun berpredikat sebagai pengrajin jamu. Usaha jamu merupakan kegiatan pokok mereka untuk menopang kehidupan keluarga. Karena itu, melalui berbagai pengarahan akan pengetahuan proses produksi higienis dan berwirausaha yang baik diharapkan dapat membuka wawasan dan cara kerja yang benar dan pada akhirnya akan meningkatkan penghasilan atau taraf hidup perempuan pengrajin jamu. Dengan sendirinya proses pemberdayaan perempuan akan tampak, setidaknya dari berubahnya wawasan dan sikap kerja mereka. Solusi yang ditawarkan adalah memberi alat produksi berbasis teknologi serta memberikan wacana diversifikasi produk yang jamu yang dihasilkan; meningkatkan pemasaran jamu dengan pengemasan yang higienis dan menarik dengan menggunakan alat pengemas terkini sehingga mereka dapat memasarkan secara online; memberi pengetahuan tentang pembukuan dan perhitungan harga pokok penjualan sederhana sehingga bisa membuat laporan keuangan sederhana dan dapat mengalokasikan pendapatannya untuk usaha dan keperluan pribadinya; memberikan pengetahuan Kewirausahaan yang diperlukan dalam menjalankan usaha agar proses pembuatan/produksi dan serta perdagangan produk jamu bisa berjalan dengan baik, tertib dan meningkatkan pendapatan bagi pengrajin dan penjual jamu.

METODE PELAKSANAAN

Sehubungan dengan permasalahan yang dihadapi mitra maka solusi yang ditawarkan tim pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

- a. Membuka wawasan kewirausahaan. Menyadarkan mitra akan pentingnya inovasi, pengelolaan usaha yang baik bagi penguatan ekonomi keluarga.
- b. Pengembangan diversifikasi produk jamu tradisional dalam rangka peningkatan usaha dan penguatan ekonomi keluarga. Mitra dikenalkan dengan berbagai produk jamu yang sekarang diminati oleh masyarakat.
- c. Penerapan Peralatan Penunjang Produksi dalam rangka peningkatan kualitas produksi (Chopper, pamarut elektrik serbaguna dan timbangan) Mitra dikenalkan dengan teknologi tepat guna dalam proses produksi dalam rangka peningkatan kualitas produk.
- d. Melaksanakan pembukuan sederhana dan Penetapan Harga Pokok Produksi agar mampu mengelola keuangan dengan baik.
- e. Perancangan media promosi yang efektif melalui media on-line dalam rangka memperluas pasar dengan cara pelatihan dan pendampingan.
- f. Penjelasan tentang pentingnya pengemasan produk jamu yang higienis, penjelasan tentang cara-cara pemasaran produk. Mitra diberi pemahaman akan segmen pasar yang akan dituju, cara –cara untuk memperluas pasar.
- g. Pembentukan kelompok Usaha Bersama (KUBE) untuk memperkuat kelembagaan persatuan perempuan pengrajin dan penjual jamu di kelurahan Pedalangan.

Metode yang digunakan dalam rangka pemecahan masalah mitra adalah sebagai berikut:

- a. Metode diskusi. Metode diskusi adalah cara penyajian materi di mana mitra dihadapkan suatu masalah yang bersifat problematic dan akan dibahas serta dipecahkan secara bersama-sama. Dalam diskusi akan terjadi interaksi, tukar menukar pengalaman, informasi dan mitra menjadi aktif. Masalah yang diangkat adalah pentingnya membuka usaha dalam upaya penguatan ekonomi rumah tangga. Mitra juga diberi wawasan cara berproduksi, memasarkan produk dan juga mencatat hasil usaha secara sederhana.
- b. Pelatihan kewirausahaan, manajemen usaha, pemasaran produk dan diversifikasi produk jamu tradisional.
- c. Penerapan penggunaan Chopper, pmerut serbaguna dan penakaran bahan jamu.
- d. Pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Pengrajin dan penjual jamu tradisional/ jamu gendong Kelurahan Pedalangan.

Metode yang akan digunakan untuk mengatasi permasalahan di atas dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 1. Metode Mengatasi Permasalahan

Awal	Middle	Outcome
Perempuan pengrajin jamu tradisional masih menggunakan teknologi yang sederhana dalam pembuatan produknya sehingga variasi bentuk produk masih terbatas	a. Pelatihan tentang manajemen usaha yang baik b. Pelatihan pemanfaatan teknologi untuk diversifikasi produk c. Pemberdayaan koperasi	a. Pemilihan peralatan yang digunakan dalam memproduksi jamu tradisional. b. Jumlah bentuk produksi jamu tradisional c. Jumlah jenis produksi jamu tradisional d. Volume produksi jamu tradisional e. Volume Penjualan jamu tradisional.

Rencana pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut :

a. Koordinasi Tim Pengabdian

Pra pengabdian kepada masyarakat diawali dengan rapat koordinasi tim pengabdian. Pada koordinasi awal dilakukan pembagian tugas anggota tim dan membahas hari pelaksanaan kegiatan.

b. Kunjungan Awal. Kunjungan awal ke objek pengabdian dilakukan untuk membahas kesepakatan waktu pelaksanaan dan juga tempat pengabdian.

c. Pelaksanaan Kegiatan.

Kegiatan akan diawali dengan pembukaan, penandatanganan berita acara penyerahan barang, penyerahan barang, pelatihan kewirausahaan

Rancangan Evaluasi

Dalam kegiatan ini akan dilakukan evaluasi yang mencakup :

a. Evaluasi terhadap response penjual berkaitan dengan pelatihan pemanfaatan teknologi dan manajemen usaha. Metode evaluasi yang dilakukan adalah dengan tanya jawab serta wawancara secara pribadi dengan penjual jamu yang ikut pelatihan.

b. Evaluasi terhadap daya serap materi yang diajarkan. Evaluasi tersebut dilakukan dengan mengamati adanya perubahan tingkat pemahaman, perubahan skill atau ketrampilan serta sikap.

c. Evaluasi tingkat belajar yaitu yang berkenaan dengan perubahan yang terjadi selama pelatihan seperti tingkat pemahaman, keahlian , sikap dan sebagainya.

- d. Evaluasi tingkat perilaku kerja yaitu yang berkenaan dengan perilaku kerja setelah adanya pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan Pengabdian masyarakat ini dengan topik Pemberdayaan Perempuan Pengrajin Jamu Gendong Masa Pandemi Virus Covid 19, Di Kelurahan Pedalangan, Kecamatan Banyumanik, Kota Semarang . Berawal dari saat masa pandemi covid 19 ini eksistensi dari penjual jamu tradisional atau jamu gendong semakin diperhitungkan oleh masyarakat yang dipercaya bahwa jamu dapat menjaga kesehatan, kekebalan dan meningkatkan imunitas tubuh. Tujuan pengabdian masyarakat ini diharapkan pengrajin sekaligus penjual jamu ini mampu untuk meningkatkan penjualan dan kualitas jamu yang diproduksi dan dapat mengelola usahanya dengan baik sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan pengrajin jamu. Tahap yaitu Tahap Persiapan, Tahap Penilaian, Tahap Pelaksanaan dan Tahap evaluasi dan monitoring.

a. Tahap Persiapan

Kegiatan ini merupakan observasi pada para pengrajin jamu yang ada di RT 10 kelurahan Pedalangan. Pengrajin jamu umumnya adalah warga Boro (meninggalkan daerah asal untuk mencari nafkah di kota lain). Mereka salah satunya menjadi pengrajin dan penjual jamu. Pengrajin jamu ini memproduksi jamu 2 kali dalam sehari yakni sesi pertama pagi mulai jam 3 pagi dan penjualannya jam 07.00-09.00. Sesi kedua memproduksi jam 14.00 dan penjualannya jam 16.00-18.00 WIB. Kapasitas produksinya terbatas sehingga mereka menajakan jamunya hanya sekitar 15 botol tiap sesi, Proses produksinya masih secara manual dan sederhana yaitu dengan menggunakan parut dan lumpang untuk menumbuk bahan bakunya. Penyajian jamu yang dijual dengan menggunakan gelas dan dibungkus plastik. Pengrajin jamu sering menolak pesanan karena keterbatasan kemampuan produksi dan modalnya.

b. Tahap Penilaian

Kegiatan ini melakukan penilaian kelayakan pemberian bantuan dan inventarisasi pemberian bantuan yang dibutuhkan. Dari hasil kelayakan sebagai berikut:

1. Daya listrik yang dimiliki pengrajin cukup memadai bisa digunakan untuk mengoperasikan alat bantu kerja terkini yaitu pamarut elektrik dan alat pelumat empon-empon.

2. Kondisi ruangan yang sederhana namun bersih meungkinan memproduksi jamu yang berkualitas dan higienis
3. Kebutuhan alat yang dapat yang akan digunakan dalam memproduksi jamu agar efisien dan higienis berupa alat bantu teknologi berupa: Chopper dan pamarut Listrik. Untuk kebutuhan produksi dan pemasaran seperti : botol-botol kemasan, stiker, blender , baskom-baskom alumunium, penyaring jamu.

c. Tahap Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Pada tahap pelaksanaan tim pengabdian masyarakat memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan sebagai berikut:

- 1) Memotivasi mitra untuk pengelolaan dan pengembangan usaha dengan menekankan jiwa kewirausahaan. Wirausaha adalah orang-orang yang **berani mengambil resiko** untuk melaksanakan kegiatan kewirausahaan memberikan pemahaman tentang Pemasaran yang menarik dan diversifikasi produk jamu
- 2) mendapatkan pelatihan administrasi keuangan dan Penetapan Harga Pokok Jamu
- 3) mempraktekkan penggunaan alat teknologi sebagai pengganti alat-alat sederhana manual.

d. Tahap Penyerahan Barang

Pengabdian ini juga melakukan penyerahan bantuan barang kepada Pngrajin jamu dimaksudkan agar dapat memperlancar kegiatan operasional pengrajin jamu dalam dapat meningkatkan dan memaksimalkan perolehan penghasilan atau laba usaha jamunya. Penyerahan peralatan yang akan digunakan untuk memproduksi Jamu berupa Chopper Mitochiba CH200, Pamarut empon-empon listrik, timbangan digital, Baskom, penyaring, 100 buah botol kemasan dan bantuan untuk merenovasi sepeda.

Hasil Yang Dicapai

Kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan hasil sesuai dengan metode yang diharapkan:

1. Telah dilakukan penyadaran mitra tentang mitra pengrajin Jamu sangat antusias dan semangat untuk mengikuti pelatihan ini.
2. Mitra diberikan pemahaman dan pengetahuan akan pentingnya administrasi Keuangan
3. Pelatihan dan praktek menggunakan alat bantu teknologi tepat guna.

4. Pendampingan mitra pasca kegiatan dengan melakukan monitoring satu bulan pasca pelatihan.

SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian berjalan dengan lancar dan sukses. Pelaksanaan dimulai dari tahap persiapan, komunikasi dengan mitra dan pelatihan kewirausahaan dan praktek teknologi tepat guna. Adanya kesadaran mitra tentang pentingnya pemasaran yang menarik dan baik, diversifikasi produk. Pengetahuan mitra bertambah dengan adanya pengetahuan tentang administrasi keuangan dan Penentuan HPP produk Jamu. Menumbuhkan jiwa wirausaha untuk lebih tangguh tangguh dan berani menghadapi resiko

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Ahmadi. 2006. Pemanfaatan IPTEK Untuk Peningkatan Kualitas Hidup Perempuan. *Makalah pada Lokakarya Nasional LIPI*.
- Cicik Harini & Yulianeu, 2019. Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Kota Semarang Melalui Strategi Penetrasi Pasar. *Jurnal Ikrait Ekonomika*. Vol. 1. No. 02. Hal. 59 – 66.
- Dewi Jayanti Mandasari, dkk. 2019. Strategi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Batik Magenda Tamanan Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, dan Ilmu Sosial*. Vol. 13. No.1. Hal. 123 – 128.
- Harsa Wara Prabawa & Andhin Dyas Fitriani, 2019. Mempertahankan Eksistensi Jamu Tradisional melalui Perubahan Desain Pengemasan dan Pemasaran. *Jurnal Dedikasi: Community Service Report*. Vol. 1. No. 1. Hal: 35 – 46.
- Handoko, T. Hani, 1989. *Manajemen*. Yogyakarta: BPF
- Kartika Nuringsih, 2013. Pemberdayaan Usaha Mikro Berbasis Jamu Sebagai Bentuk Ketahanan Ekonomi Masyarakat. *Semnas Fekon Optimisme Ekonomi Indonesia 2013 Antara Peluang dan Tantangan*. Hal. 639 – 655.
- Muhammad Djemdjem Djamaluddin, dkk. 2009. Analisis Kepuasan dan Loyaitas Konsumen Jamu Gendong Kota Sukabumi. *Jurnal Ilmu Keluarga dan Konsumen*. Vol. 2. No. 2. Hal. 174 – 176 .