Krepa: Kreativitas Pada Abdimas
ISSN 2988-3059
Cahaya Ilmu Bangsa

Vol. 5 No. 7
Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784

REVIEW ARTIKEL: STRATEGI PENGEMASAN DAN PEMASARAN JAMU TRADISIONAL DALAM LIMA PROGRAM PENGABDIAN SEBAGAI UPAYA NYATA PEMBERDAYAAN UMKM DAN WARGA BINAAN

Siti Nurhaliza , Nisa Aulia Sera, Nor Latifah
Program Studi Farmasi, Universitas Muhammadiyah Banjarmasin, Indonesia
Alamat: Jl. Gubernur Syarkawi, Semangat Dalam, Kec. Alalak, Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan 70581

Korespondensi penulis: lizaafii@gmail.com

Abstrak: Artikel ini mereview lima jurnal pengabdian masyarakat yang membahas strategi pengemasan dan pemasaran jamu tradisional. Kelima studi dilakukan pada berbagai komunitas, termasuk UMKM desa dan warga binaan, dengan tujuan meningkatkan kualitas produk serta daya jual jamu. Beragam pendekatan digunakan, mulai dari pelatihan pengemasan, penggunaan alat modern, hingga pemanfaatan media sosial. Hasil review menunjukkan bahwa edukasi dan pendampingan langsung sangat membantu pelaku usaha dalam mengembangkan produknya. Secara umum, pengemasan tidak hanya soal tampilan, tapi juga menjadi kunci dalam pemberdayaan ekonomi lokal.

Kata kunci: jamu tradisional, pengemasan, UMKM, pemasaran, pemberdayaan

Article History
Received: Juni 2025
Reviewed: Juni 2025
Published: Juni 2025
Plagirism Checker No 343
Prefix DOI : Prefix DOI : 10.8734/krepa.v1i2.365
Copyright : Krepa

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License

PENDAHULUAN

Jamu adalah salah satu warisan budaya Indonesia yang hingga kini masih dipercaya sebagai minuman herbal untuk menjaga kesehatan. Selama berabad-abad, masyarakat Indonesia telah menggunakan jamu sebagai bagian dari pengobatan tradisional, baik secara preventif maupun kuratif. Selain memiliki nilai kultural yang kuat, jamu juga menjadi potensi ekonomi yang menjanjikan, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah pedesaan dan pinggiran kota (Isnawati, 2021; Andini et al., 2023).

Setelah pandemi COVID-19, kesadaran masyarakat terhadap gaya hidup sehat meningkat pesat. Hal ini mendorong kembali minat masyarakat terhadap konsumsi jamu. Namun, peningkatan permintaan ini belum sepenuhnya dibarengi dengan kesiapan pelaku UMKM, khususnya dalam aspek pengemasan. Masih banyak pelaku usaha jamu yang menggunakan kemasan seadanya, seperti plastik kiloan atau botol tanpa label, yang membuat produk terlihat kurang menarik dan tidak tahan lama (Kusumo et al., 2020).

Padahal, pengemasan memiliki peran penting dalam menjaga kualitas jamu. Senyawa aktif yang terkandung di dalamnya sangat sensitif terhadap pengaruh cahaya, suhu, dan kelembapan. Tanpa kemasan yang baik, jamu mudah berubah warna, rasa, dan aroma, sehingga menurunkan kualitas dan kepercayaan konsumen (Suwarno et al., 2022).

Menjawab permasalahan ini, kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi menjadi jembatan yang efektif. Melalui edukasi dan pendampingan pengemasan, para pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produknya dan lebih siap bersaing di pasar lokal maupun digital.

Artikel ini mereview lima program pengabdian masyarakat dari berbagai daerah di Indonesia yang berfokus pada edukasi pengemasan dan pemasaran jamu tradisional. Dengan membandingkan pendekatan dan hasil dari lima wilayah berbeda yaitu, Sleman, Magetan, Semarang, Buleleng, dan Depok. Artikel ini diharapkan dapat memberikan gambaran strategi yang efektif dalam penguatan kapasitas UMKM jamu secara berkelanjutan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode literature review dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Penulis menelaah lima jurnal pengabdian masyarakat yang membahas edukasi, pendampingan, serta strategi pengemasan dan pemasaran jamu tradisional. Jurnal yang dianalisis adalah:

1. Rawar et al. (2022) – *Edukasi Kemasan untuk Mendukung Stabilitas Produk Jamu di Sentra Jamu Merdikorejo*
2. Muttaqin et al. (2022) – *Pendampingan Pengemasan Produk Jamu Serbuk untuk Meningkatkan Kualitas Produk pada Usaha Jamu Jahe Seribu di Desa Bulu, Kecamatan Sukomoro, Kabupaten Magetan*
3. Marwan et al. (2021) – *Strategi Pemasaran dan Pengemasan Produk Jamu Tradisional untuk Warga Binaan Rutan Kelas I Cilodong-Depok*
4. Adnyana et al. (2023) - *Pelatihan pemasaran digital dan pengemasan produk untuk mengembangkan UMKM Sari Jahe Merah Panji Herbal*
5. Puspitasari et al. (2023) – *Pelatihan pengembangan produk kemasan UMKM produk jamu homemade dalam menghadapi persaingan dagang di era globalisasi dan pandemi*

Setiap jurnal dianalisis berdasarkan tujuan program, metode pelaksanaan, dan hasil kegiatan. Hasil analisis disajikan dalam bentuk narasi untuk melihat pola serta perbedaan pendekatan yang digunakan dalam pemberdayaan UMKM jamu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Judul Jurnal	Lokasi Kegiatan	Fokus Kegiatan	Hasil yang Dicapai
Edukasi Kemasan untuk Mendukung Stabilitas Produk Jamu di Sentra Jamu Merdikorejo	Merdikorejo, Sleman	Edukasi jenis dan fungsi kemasan untuk stabilitas produk	Peningkatan pemahaman tentang kemasan berdasarkan nilai post-test rata-rata 7,24
Pendampingan Pengemasan Produk Jamu Serbuk untuk Meningkatkan Kualitas Produk pada Usaha Jamu Jahe Seribu di Desa Bulu, Kecamatan Sukomoro, Kabupaten Magetan	Desa Bulu, Magetan	Pelatihan langsung penggunaan vacuum sealer	Produk lebih awet, produksi meningkat, dan pemasaran lebih luas
Strategi Pemasaran dan Pengemasan Produk Jamu	Rutan Cilodong, Depok	Pemasaran dan pengemasan untuk warga binaan	Peningkatan kesadaran branding dan tampilan produk

Tradisional untuk Warga Binaan Rutan Kelas I Cilodong–Depok			jamu di kalangan warga binaan
Pelatihan pemasaran digital dan pengemasan produk untuk mengembangkan UMKM Sari Jahe Merah Panji Herbal	Desa Panji, Depok	Pemasaran digital dan pengemasan sari jahe	Pendapatan naik dari Rp 2 juta menjadi Rp 2,8 juta setelah pelatihan
Pelatihan pengembangan produk kemasan UMKM produk jamu homemade dalam menghadapi persaingan dagang di era globalisasi dan pandemi	Tambak Boyo, Semarang	Pengembangan kemasan dan pelabelan produk jamu	Mitra memahami pentingnya kemasan dan mulai menerapkan strategi digital

Kelima jurnal pengabdian masyarakat yang direview menunjukkan pendekatan dan hasil yang beragam dalam upaya mendukung pengembangan produk jamu melalui edukasi dan pendampingan pengemasan. **Di Sentra Jamu Merdikorejo**, edukasi diberikan menggunakan media video dan poster yang menjelaskan berbagai jenis kemasan dan fungsinya dalam menjaga stabilitas produk jamu. Hasil post-test menunjukkan bahwa peserta memperoleh peningkatan pemahaman yang cukup signifikan mengenai pentingnya pemilihan kemasan yang tepat agar jamu tidak mudah rusak, sehingga edukasi ini dinilai efektif meskipun masih ada saran perbaikan terkait kualitas media edukasi agar lebih mudah diterima oleh seluruh kalangan usia.

Sementara itu, **di Desa Bulu, Magetan**, fokus pengabdian lebih pada pelatihan penggunaan teknologi pengemasan modern seperti vacuum sealer yang secara langsung meningkatkan kualitas dan daya tahan produk jamu serbuk. Pendampingan ini membuat produk menjadi lebih awet dan menarik bagi konsumen, sekaligus membantu pelaku UMKM memperluas jangkauan pemasaran mereka, yang tentu berdampak positif pada pertumbuhan usaha. Pendekatan praktis ini menunjukkan bahwa transfer teknologi secara langsung dapat mempercepat peningkatan mutu produk lokal.

Kasus yang berbeda ditemukan **pada warga binaan Rutan Cilodong**, Depok, di mana kegiatan pengabdian tidak hanya menitikberatkan pada aspek teknis pengemasan, tetapi juga membangun kesadaran akan pentingnya branding dan strategi pemasaran. Hal ini membantu warga binaan untuk tidak hanya menghasilkan produk jamu yang layak jual, tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri dan keterampilan mereka dalam memasarkan produk, yang sangat penting sebagai bekal kemandirian setelah masa pembinaan.

Di Desa Panji, Buleleng, pendekatan yang dilakukan adalah kombinasi antara pelatihan pengemasan dan pemasaran digital. Para pelaku UMKM dibimbing untuk memanfaatkan media sosial sebagai platform promosi sekaligus melakukan inovasi dalam desain kemasan. Hasil nyata dari program ini adalah peningkatan omzet penjualan yang cukup signifikan, menunjukkan bahwa perpaduan antara kemasan yang menarik dan strategi pemasaran yang tepat dapat mendorong pertumbuhan bisnis secara efektif.

ISSN 2988-3059 **Prefix DOI : 10.9765/Krepa.V218.3784**
Cahaya Ilmu Bangsa

Terakhir, **di Tambak Boyo, Semarang**, pelatihan difokuskan pada pengembangan kemasan dan pelabelan produk jamu homemade. Sebelumnya, kemasan yang digunakan masih sederhana dan kurang menarik, sehingga kurang diminati oleh konsumen. Melalui pelatihan dan pendampingan, mitra usaha mulai memahami pentingnya kemasan yang tidak hanya aman dan higienis, tetapi juga inovatif dan dapat menarik perhatian pasar yang lebih luas. Selain itu, mitra mulai menerapkan strategi pemasaran digital, yang menjadi salah satu kunci dalam mempertahankan eksistensi dan meningkatkan nilai jual produk di tengah persaingan globalisasi dan pandemi.

Secara keseluruhan, kelima program pengabdian ini menegaskan bahwa pengemasan adalah salah satu aspek krusial dalam pemberdayaan UMKM jamu. Setiap kegiatan disesuaikan dengan karakteristik dan kebutuhan komunitas lokal, namun semuanya berhasil memperlihatkan bahwa edukasi dan pendampingan yang tepat dapat memberikan dampak positif terhadap kualitas produk, strategi pemasaran, dan keberlanjutan usaha. Ini membuktikan bahwa inovasi dalam pengemasan dan pemasaran digital tidak hanya meningkatkan nilai ekonomis produk jamu, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas serta meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha di berbagai wilayah.

KESIMPULAN

Dari hasil review kelima jurnal pengabdian masyarakat tersebut, dapat disimpulkan bahwa Edukasi dan pendampingan pengemasan serta pemasaran jamu tradisional terbukti penting untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing UMKM. Program yang disesuaikan dengan kondisi lokal memberikan dampak positif, mulai dari peningkatan teknik pengemasan hingga pemasaran digital. Hal ini membantu produk menjadi lebih awet, menarik, dan memperluas pasar sekaligus pendapatan pelaku usaha. Oleh karena itu, inovasi pengemasan dan pemasaran digital harus terus dikembangkan sebagai upaya pemberdayaan UMKM di era globalisasi dan pascapandemi. Keterlibatan perguruan tinggi dalam pengabdian masyarakat juga terbukti efektif mendukung kemajuan usaha kecil lokal.

SARAN

Berdasarkan hasil review, berikut beberapa saran penting untuk mendukung pengembangan produk jamu dan pemberdayaan UMKM secara berkelanjutan.

1. Perlu adanya pelatihan dan pendampingan berkelanjutan untuk pelaku UMKM jamu agar mereka semakin mahir dalam teknik pengemasan yang dapat menjaga kualitas produk secara optimal.
2. Pengembangan dan pemanfaatan pemasaran digital harus terus didorong agar UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing di era digital.
3. Perguruan tinggi dan pihak terkait sebaiknya meningkatkan kolaborasi dalam program pengabdian masyarakat untuk memberikan solusi yang tepat dan relevan sesuai kebutuhan komunitas lokal.

DAFTAR PUSTAKA

1. Adnyana, P. A., Noval, I. M. M., Budiasni, N. W. N., Gautama, A. A. N. R., Ariasa, K. S., & Putra, P. T. A. (2023). *Pelatihan pemasaran digital dan pengemasan produk untuk mengembangkan UMKM Sari Jahe Merah Panji Herbal*. Abdi Satya Dharma.
2. Andini, L. G. R. W., Kassapa, J., & Dewi, P. Y. C. (2023). *Jamunity: Strategi pengembangan potensi jamu sebagai warisan budaya berbasis community empowerment linkage di Indonesia*. Artikel ilmiah dalam rangka Lomba Artikel Ilmiah Nasional Pilar X, KIM UNMAS Denpasar.
3. Isnawati, D. L., & Sumarno. (2021). *Minuman jamu tradisional sebagai kearifan lokal masyarakat di Kerajaan Majapahit pada abad ke-14 Masehi*. AVATARA, e-Journal Pendidikan Sejarah, 11(2).

4. Kusumo, A. R., Dewi, R. S., & Wulandari, T. (2020). *Jamu tradisional Indonesia: Tingkatkan imunitas tubuh secara alami selama pandemi*. Jurnal Layanan Masyarakat, 4(2), 465–471.
5. Kusumandari, R. B., Faturrohman, H., Kusumaningtyas, N., Nisak, S. H., & Solikhah, N. P. (2024). *Pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk jamu untuk meningkatkan daya saing UMKM di Gununggajah Kabupaten Klaten*. Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2(2), 346–352.
6. Marwan, I., & Primafira, A. (2021). *Strategi pemasaran dan pengemasan produk jamu tradisional untuk warga binaan Rutan Kelas I Cilodong-Depok*. Jurnal Riset Ekonomi Manajemen dan Bisnis, 1(1), 50–58.
7. Muttaqin, A. Z., Susanto, D., & Untari, E. (2022). *Pendampingan pengemasan produk jamu serbuk untuk meningkatkan kualitas produk pada usaha jamu Jahe Seribu di Desa Bulu, Kecamatan Sukomoro, Kabupaten Magetan*. Abdimas Galuh, 4(2), 1376–1381.
8. Puspitasari, W., Setiawan, I. N., Widiastuti, T., Fitriani, L. N., & Bulqis, T. (2023). *Pelatihan pengembangan produk kemasan UMKM produk jamu homemade dalam menghadapi persaingan dagang di era globalisasi dan pandemi*. Jurnal Pengabdian Mandiri.
9. Rawar, E. A., Cendani, P. K. S., Mutiara, F. D., & Rois, A. K. (2022). *Edukasi kemasan untuk mendukung stabilitas produk jamu di Sentra Jamu Merdikorejo*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: Kesehatan, 2(3), 50–58.
10. Suwarno, L. H., Wijayanti, D., & Pratama, R. A. (2022). *Pengaruh jenis kemasan dan kondisi penyimpanan terhadap kualitas minuman beras kencur*. Jurnal Teknologi Pangan dan Gizi, 21(1), 75–84.