

**LAPORAN AKHIR  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN  
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**SKEMA PORTFOLIO**



**MEMPERTAHANKAN USAHA JAMU PADA MASA PANDEMIC COVID-19  
DI BEJI TIMUR DEPOK**

**Disusun oleh:**  
**Ketua Tim**  
**Kartika Nuringsih, SE., MSi (10103019)**  
**Anggota:**  
**Sharon Angelina Wijaya (115180011)**

**PROGRAM STUDI SARJANA MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA  
DESEMBER 2021**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**PROPOSAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
Periode II / Tahun 2021

1. Judul : Mempertahankan Usaha Jamu Pada Masa Pandemic Covid-19 Di Beji Timur Depok
2. Nama Mitra PKM : Ibu Sumi (Jamu Budhe Sum)
3. Ketua Tim Pengusul
- A. Nama dan gelar : Kartika Nuringsih, SE., MSi
  - B. NIK/NIDN : 10103019 / 0318087201
  - C. Jabatan/gol. : Lektor 200
  - D. Program studi : Sarjana Manajemen
  - E. Fakultas : Ekonomi & Bisnis
  - F. Bidang keahlian : Kewirausahaan & Manajemen Kualitas
  - G. Nomor HP/Telpon : 0857-7833-7698
4. Anggota Tim PKM (Mahasiswa) :
- A. Jumlah Anggota Mahasiswa : 1 orang
  - B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Sharon Angelina Wijaya /115180011
  - C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : -
  - D. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
  - E. Nama & NIM Mahasiswa 4 : -
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
- A. Wilayah mitra : Jl. Swadaya, Beji Timur
  - B. Kabupaten/kota : Depok
  - C. Provinsi : Jawa Barat
6. Metode Pelaksanaan : Luring
7. Luaran yang dihasilkan : Artikel SERINA
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Juli - Desember
9. Biaya Total :
- a. Biaya yang diusulkan : **Rp.8.500.000,-**

Jakarta, 31 Desember 2021

Menyetujui  
Ketua Lembaga Penelitian dan  
Pengabdian kepada Masyarakat



Jap Tji Beng, Ph.D  
NIK:10381047

Ketua Pelaksana

Kartika Nuringsih., SE., MSi  
NIK: 10103019

## RINGKASAN

Jamu merupakan produk kejeniusan lokal yang diwariskan oleh leluhur dengan manfaat sebagai minuman suplemen untuk menjaga kebugara tubuh mulai anak-anak, remaja, wanita hamil dan menyusui, pria dewasa sampai orang tua. Bahan baku sebagai hasil sumber daya alam Indonesia sehingga melalui lokal genius dikreativitaskan menjadi jamu kunyit asam, beras kencur, cabe puyang, pahitan, kunci suruh, kudu laos, uyup-uyup/gepyokan dan sinom. Delapan jenis tersebut bukan sekedar jamu tetapi rasa jamu tersebut melambangkan siklus kehidupan manusia bahwa diawali kehidupan yang terasa manis asam, kemudian sedikit rasa pedas-hangat, beralih pada rasa pedas, mulai merasakan kepahitan kemudian menjadi tawar dan akhirnya kembali manis. Sebagai apresiasi pada filosofi tersebut, masyarakat memanfaatkan sebagai peluang usaha. Sementara itu dalam menghadapi pandemik banyak keterbatasan pada tingkat akar rumput yang mencoba bertahan melalui usaha ini. Oleh karena dilakukan kegiatan dengan mitra Jamu Budhe Sum di Beji Timur untuk mengatasi masalah penjualan melalui mendesain pamflet yang dikirimkan melalui whatsapp kepada pelanggan. Selain itu dilakukan pendampingan terkait enam aktivitas pengelolaan kualitas melalui kartu pendampingan. Target luaran kegiatan ini adalah peningkatan jumlah penjualan serta pengetahuan menjaga kualitas sehingga terbentuk kelanjutan usaha jamu di masa pandemik. Sejalan dengan kegiatan bersama pedagang jamu dihasilkan sedikit peningkatan penjualan jamu dengan target bekerjasama dengan pengecer dan konsumen langsung. Selain itu terdapat peningkatan pengetahuan pengelolaan jamu sehingga terbentuk konsistensi dalam aktivitas menjaga higienitas pribadi, penanganan bahan baku dan peralatan, persiapan pengolahan, penyajian, menjaga kualitas layanan, dan menjalin hubungan dengan lingkungan. Diharapkan terdapat konsistensi menjalankan aktivitas tersebut sehingga turut membantu mempertahankan usaha jamu tradisional di masa pandemik.

**Kata kunci:** Jamu, kejeniusan lokal, manajemen kualitas

## **PRAKATA**

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan kasihNya, kami dapat menyelesaikan Laporan Pengabdian Masyarakat tahun 2021 dengan judul: **“MEMPERTAHANKAN USAHA JAMU PADA MASA PANDEMIC COVID-19 DI BEJI TIMUR DEPOK”**. Kegiatan ini sebagai bentuk pendampingan kepada pelaku UJG sebagai kelanjutan dari kegiatan sebelumnya pada masa sebelum pandemic Covid-19.

Kami menyadari upaya yang kami melakukan belum sepenuhnya sempurna dalam penyusunan laporan akhir ini. Dengan hati terbuka kami menerima segala masukan dan saran untuk proses perbaikan kegiatan. Saran tersebut kami pergunakan sebagai masukan untuk penyempurnaan kegiatan pengabdian pada periode selanjutnya.

Akhir kata, kami tim pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang membantu merealisasikan gagasan dalam kegiatan ini, yaitu:

1. Dr. Sawidji Widoatmodjo, SE, MM, MBA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara.
2. Jap Tji Beng, MMSI, Ph.D selaku Direktur Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara.
3. Pelaku Usaha Jamu Budhe Sum di Beji Timur.

Semoga luaran pengabdian memiliki kontribusi dalam meningkatkan penjualan usaha jamu di masa pandemi dan dapat meningkatkan pengetahuan seputar pengelolaan kualitas jamu di masa pandemi. . Dengan demikian menjadi kontribusi Universitas Tarumanagara dalam mensosialisasikan dan melakukan pendampingan untuk menumbuhkan kesadaran menjaga kualitas.

**Hormat kami,**

**Tim Pengabdian Masyarakat**

## DAFTAR ISI

	Hal.
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN.....	iii
DAFTAR ISI .....	iv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
1.3 Uraian Penelitian dan Hasil PKM Terkait .....	4
BAB II SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	5
2.1 Solusi Permasalahan.....	5
2.2 Luaran Kegiatan PKM.....	6
BAB III METODE PELAKSANAAN.....	7
3.1 Tahapan Pelaksanaan.....	7
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM.....	7
3.3 Evaluasi Hasil Kegiatan .....	8
3.4 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM.....	8
BAB IV HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	9
4.1 Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat.....	9
4.2 Luaran yang Dicapai .....	14
BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....	15
5.1. Simpulan.....	15
5.2. Saran .....	15
DAFTAR PUSTAKA.....	16
LAMPIRAN .....	17
1. Materi Kegiatan.....	17
2. Foto Kegiatan .....	22

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1: Pencapaian Luaran .....	6
Tabel 3.1: Tahapan Kegiatan dan Partisipasi.....	7
Tabel 3.2: Personalia Tim PKM .....	8
Tabel 3.3: Pembagian Tugas dan Waktu Tim PKM .....	8

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jamu Tradisional Sebelum Pandemi.....	4
Gambar 4.1 Keanekaragaman Hayati Untuk Jamu.....	9
Gambar 4.2 Kemasan Jamu Pada Masa Pandemi.....	10
Gambar 4.3 Flayer Promosi Jamu.....	12
Gambar 4.4 Kondisi Tempat Pembuatan Jamu Budhe Sum.....	13
Gambar 4.5. Abstrak Publikasi Serina 2021.....	14
Gambar 4.6. Artikel Pintar .....	14

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Materi Kegiatan .....	17
Lampiran 2: Foto Kegiatan .....	22

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Analisis Situasi

Sebagai bagian dari komunitas pedagang jamu, kiprah mereka sudah puluhan tahun merantau di sejumlah kota besar di Indonesia diantaranya di Jabodetabek. Para pelaku aktivitas komersiel ini mampu berdagang dua kali dalam sehari dengan target konsumen berbeda sehingga dalam seharinya dipastikan mendapat dua sumber pendapatan. Belum lagi suaminya memiliki usaha sebagai pedagang bakso sehingga dalam kondisi normal mereka memiliki penghasilan relatif cukup untuk memenuhi kebutuhannya. Komunitas diapresiasi (Torri, 2012) bahwasannya eksistensi mereka memiliki keunikan dalam pengembangan jamu di Indonesia. Bukan sekedar orientasi ekonomi tetapi tersirat pelestarian traditional knowledge dan women empowerment. Sehingga diingatkan dalam studi lainnya Torri (2013) tentang pengetahuan dan persepsi risiko dari sisi konsumen dalam mengkonsumsi jamu. Hal ini menjadi salah satu alasan adanya *sense of resilience* dalam mempertahankan usaha jamu di perantauan, salah satunya di Beji Timur. Depok. Laju perpindahan masyarakat dari daerah pedesaan ke wilayah perkotaan sangat tajam dimana para perantau seperti pedagang jamu tinggal berkelompok di sejumlah kontrakan di kawasan Beji Timur. Setelah puluhan tahun sebagai pedagang jamu, kerja keras selama ini membuahkan hasil berupa tempat tinggal tetap serta mampu memberikan pendidikan yang layak kepada anak-anaknya (Nuringsih, 2016). Kinerja ini disyukuri oleh komunitas jamu sehingga mereka tetap mempertahankan usaha jamu sembari membantu usaha suaminya.

Namun pandemic Covid-19 merubah realitas yang telah dijalankan selama ini. Sebagian pedagang memilih pulang kampung untuk mengerjakan aktivitas pertanian karena jamu kurang memberikan pendapatan. Di antara pedagang ada yang masih menjalankan usahanya di sekitar Beji Timur meskipun omset penjualannya tidak seperti sebelumnya. Ada yang masih mempertahankan dengan sepeda atau digendong tetapi sebagian besar dari mulai berjualan online meskipun bersifat personal. Dengan demikian jamu bermetamorfosis menjadi **“Jamu Online”** sehingga potensi ini selaras dengan kondisi pandemic Covid-19. Melalui cara ini Mbak Jamu mengurangi banyak kontak dengan konsumen sehingga mampu menjaga dirinya sendiri secara protocol kesehatan serta mempertahankan jamu secara aman dan higienis.

Salah satu mitra dalam pengabdian masyarakat di Beji Depok adalah Mbak Sum atau dikenal dengan “**Jamu Budhe Sum**” yang merupakan salah satu narasumber dalam penelitian penelitian tentang jamu gendong. Sebelum terjadinya pandemi, Mbak Sum dikenal sebagai pedagang jamu yang ulet dengan teritori berjualan jamu sampai kawasan Kukusan dekat Universitas Indonesia. Setiap hari jamunya selalu habis terjual bahkan sering dipesan untuk acara arisan keluarga, kantor, sekolah serta pesanan lainnya. Selain karena faktor rasa jamu yang segar, konsumen percaya bahwa selama proses dan tempat pengolahan jamu pada kondisi bersih. Penampilan secara personal juga bersih sehingga konsumen merasa yakin dengan membeli jamu hasil produksi Mbak Sum.

Minimal sampai Agustus-September 2020 usaha jamu masih dapat diandalkan seiring dengan adanya berita manfaat empon-empon untuk meningkatkan atau menjaga imun tubuh di masa pandemic. Meskipun pedagang harus sangat berhati-hati dalam menjajakan jamu secara berkeliling tetapi masih banyak pedagang mempertahankan usaha jamunya. Namun demikian seiring dengan adanya pembatasan aktivitas masyarakat maka menjadi berisiko ketika jamu diperdagangkan secara berkeliling. Oleh karena itu banyak di antara pedagang memutuskan pulang kembali ke kampung halaman untuk bekerja di sektor pertanian.

Meskipun kondisi belum kembali stabil, Mbak Sum tetap menjalankan usaha jamu dengan mengandalkan pesanan melalui whatsapp. Tampilan jamu sudah berubah dalam botol plastik ukuran 1/4 liter dengan label Jamu Budhe Sum dengan aneka pilihan seperti: “Jahe, Beras Kencur, Sambiloto, Empon-Empon, Temulawak, Kunyit Asam, Kunyit Tawar, Kunyit Sirih, Gula Asam dan Jamu Campur”. Di antara pilihan tersebut yang paling diminati adalah Beras kencur, Temu Lawak dan Kunyit Asam dengan harga per botol Rp.12.000,- s/d Rp.15.000,- sesuai dengan banyaknya bahan baku yang digunakan. Artinya dalam situasi pandemic covid-19 Jamu tersebut diproduksi sesuai pesanan sehingga tidak menentu jumlah yang dijual dalam seharinya. Oleh karena itu untuk membantu mitra dalam mempertahankan usaha jamu pada masa pandemi dilakukan melalui kegiatan pengabdian masyarakat. Dari kegiatan ini akan didesain suatu rekayasa sosial agar dapat membantu mitra meningkatkan pesanan sehingga membantu dalam meningkatkan pendapatan keluarganya. Sejalan dengan kondisi mitra dalam menjalan usaha jamu maka judul kegiatan ini adalah: “**Mempertahankan Usaha Jamu Pada Masa Pandemic Covid-19 di Beji Timur Depok**”.

## 1.2. Permasalahan Mitra

Komunitas pedagang jamu merupakan salah satu komunitas yang diapresiasi melalui karya penelitian maupun pengabdian masyarakat sebelumnya dengan menfokuskan pendekatan kualitas (Nuringsih et al., 2020). Sejalan dengan pandemic masalah mitra berkaitan dengan upaya mempertahankan/ meningkatkan penjualan. Jika dahulu dalam sehari berdagang dua kali dengan keuntungan sekitar Rp.300.000,- per hari maka kondisi sekarang sangat sulit mencapai setengahnya dalam sehari. Secara pengelolaan kualitas ataupun higienitas pribadi tidak terdapat masalah sehingga diperlukan inovasi untuk mendukung meningkatkan penjualan.

Berdasarkan observasi dan brainstorming dengan mitra pedagang jamu dapat diidentifikasi gambaran masalah sebagai berikut:

1. Penjualan berdasarkan pesanan melalui chat whattapps sehingga produksi akan dikumpulkan pada hari tertentu agar produksi lebih efisien.
2. Selama ini konsumen terbanyak dari sekolah seperti guru, karyawan, siswa dan orang tua murid yang sedang berada di sekolah. Kebetulan secara lokasi dekat dengan rumah pedagang jamu. Sementara itu selama PPKM sekolah diharuskan bekerja dari rumah sehingga menjadi tidak rutin melakukan pemesanan atau membeli jamu.
3. Konsumen yang dulunya dilayani secara *door to door* lokasinya jauh dari tempat tinggal Mbak Sum sehingga relatif tidak melakukan pembelian rutin selama pandemic.
4. Hanya orang tertentu saja dari masyarakat sekitar yang rutin membeli jamu. Di masa PPKM banyak masyarakat kehilangan pekerjaan sehingga mengeluarkan uang sebesar Rp.12.000,- per hari sangat diperhitungkan jika hanya sekedar untuk membeli jamu.
5. Ada saja orderan jamu yang tidak diambil oleh pemesannya karena alasan lupa atau mendadak pergi sehingga pedagang harus kreatif mengalihkan jamu yang tidak diambil ke pelanggan setianya agar menutup biaya produksi.

Situasi di atas dialami oleh pedagang jamu saat ini sehingga bukan lagi masalah kebersihan lokasi atau lingkungan tempat tinggal yang kotor dari pedagang jamu. Dalam observasi ini dipilih pedagang yang sangat memperhatikan kebersihan dan higienitas dalam produksi jamu dimana pada situasi itu saja menghadapi kendala. Dengan demikian, bagi pedagang yang kurang peduli dengan kebersihan dan higienitas selama proses pengolahan jamu maka dipastikan mengalami permasalahan yang lebih buruk.

Sejalan dengan masalah di atas, permasalahan mitra berkaitan dengan **aspek manajemen** khususnya manajemen pemasaran atau promosi serta **aspek produksi** untuk mengingatkan bahwa pada masa pandemik pengelolaan kualitas tidak boleh diabaikan. Untuk itu prioritas masalah difokuskan: Bagaimanakah cara mempertahankan usaha jamu pada masa pandemic Covid-19 pada komunitas pedagang jamu di Beji Timur Depok?.

### 1.3. Uraian Penelitian dan Hasil PKM Terkait

Kegiatan pengabdian ini memiliki relevansi dengan penelitian atau bagian dari rekayasa sosial untuk pedagang jamu dengan masa observasi sebelum terjadi pandemic Covid-19. Pendekatan yang digunakan berbasis manajemen kualitas atau mengacu pada *Total Quality Management* (TQM) dan *quality control* (Nuringsih & Rodiah, 2016); (Nuringsih et al., 2020). Jamu sebagai bagian dari asset budaya juga diapresiasi pemerintah melalui Peraturan Menteri Kesehatan (Permenkes) Republik Indonesia No. 006 tahun 2012 tentang industry obat tradisional. Dengan demikian apresiasi terhadap komunitas jamu sebagai bentuk simpati atas aktivitasnya dalam menjaga resep-resep jamu sebagai bagian dari warisan leluhur.



**Gambar 1.1.** Jamu Tradisional di Masa Sebelum Pandemi

Aktivitas sebelum pandemic seperti terlihat pada Gambar 1.1. Namun semua harus berubah karena menyesuaikan dengan protocol kesehatan sehingga sebagian sudah berubah menjadi jamu online bukan jamu gendong. Kegiatan ini akan menelaah permasalahan mitra dan membuat rekayasa sosial sebagai solusi bagi salah satu pedagang jamu dalam masa pandemic dan PPKM. Kreativitas, kesabaran dan patuh terhadap protocol kesehatan menjadi aspek penting dalam menjalankan usaha jamu di masa pandemik.

## **BAB II**

### **SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN**

Sebagai upaya membantu mitra “**Jamu Budhe Sum**” dalam mengatasi keterbatasan usahanya di masa pandemi maka dirancang suatu solusi serta capaian luaran untuk mengatasi prioritas masalah aspek manajemen khususnya dalam pemasaran serta aspek produksi. Penjabaran lebih lanjut sebagai berikut:

#### **2.1. Solusi Permasalahan**

**Solusi Pertama** dirancang untuk mengatasi masalah mitra terkait dengan aspek manajemen dimana masalah ini berkaitan dengan aktivitas pemasaran. Solusi dilakukan dengan cara membuat **flyer digital** untuk promosikan “**Jamu Budhe Sum**” dengan **kriteria** sebagai berikut:

- Flyer dibuat menarik dengan warna dan gambar jamu serta empon-empon supaya lebih menarik konsumen untuk membacanya.
- Flyer berisi informasi tentang Jamu Budhe Sum, jenis jamu serta khasiat utamanya agar konsumen mendapat informasi singkat tentang jamu tersebut.
- Dalam flyer berisi daftar harga jamu serta no WA untuk pemesanan.
- Disimpan dalam hand phone pedagang jamu agar mudah mengirimkan ke konsumen jamunya.
- Pedagang jamu harus memiliki data based konsumen yang biasa membeli jamu atau potensial sebagai pembeli jamu.

**Solusi Kedua** dirancang untuk mengatasi masalah terkait dengan aspek kualitas pada masa pandemic Covid-19. Solusi dilaksanakan dengan cara mengingatkan kembali manfaat dan pentingnya protocol kesehatan (Prokes) dalam proses pengolahan dan distribusi Jamu Budhe Sum. Kriteria dalam mengatasi solusi kedua adalah:

- Memperhatikan higienitas pribadi dengan menggunakan masker, cuci tangan dengan sabun dan air mengalir.
- Bahan baku disimpan dalam kondisi bersih dan menggunakan air bersih dalam mencucinya.
- Alat pengolahan jamu harus dalam kondisi bersih dan disimpan di tempat yang bersih.
- Karena dihantarkan kepada konsumen dalam botol maka dipastikan ketika dimasukan cairan jamu dalam botol plastik tidak dalam kondisi panas.

Informasi tersebut dibuatkan dalam bentuk flow chart agar pedagang jamu mengingat alur dalam pembuatan jamu yang mengacu pada protokol kesehatan.

## 2.2. Luaran Kegiatan

**Target luaran 1** berupa flyer digital untuk promosi kepada pelanggan jamunya. Dengan menggunakan flyer ini diharapkan dapat menyebarluaskan informasi produksi jamunya sehingga pelanggan dapat memesan jamu tersebut. Semakin banyak mengirim flyer tersebut berarti ada kemungkinan konsumen banyak memesan jamu. Jika pesanan sudah banyak tergantung pihak pedagang jamu yang akan mendistribusikannya.

**Target luaran 2** berupa panduan berupa alur atau flow chart untuk mengingat pedagang jamu tentang proses penyiapan bahan baku-pengolahan-penyajian jamu yang higienis dan mengikuti dengan protokol kesehatan. Alat bantu perlu diberikan agar memudahkan dalam mengikuti proses seperti masker, hand sanitizer dan peralatan kebersihan lain yang diperlukan oleh pedagang jamu.

Secara keseluruhan target capaian kegiatan pengabdian sebagai berikut:

**Tabel 2.1. Pencapaian Luaran**

No	Jenis Luaran	Tahun	Status Capaian
1	Publikasi di seminar nasional SERINA	2021	Artikel terpublikasi
2	Publikasi opini Untar	2021	Opini terpublikasi

Melalui luaran tersebut dapat dipublikasikan tentang model pendampingan dalam usaha jamu di masa pandemik. Melalui publikasi tersebut diharapkan dapat menginspirasi dalam model pendampingan atau sosialisasi kepada komunitas jamu lainnya di Jabodetabek atau di daerah lain di Indonesia.

## BAB III

### METODE PELAKSANAAN

#### 3.1. Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan ini dirancang selama empat bulan dengan tahapan meliputi persiapan, pelaksanaan, implementasi dan pelaporan kegiatan. Partisipasi mitra diwujudkan melalui: (1) penerimaan observasi, (2) diskusi menentukan masalah utama, solusi dan luaran secara luring, dan (3) evaluasi akhir. **Solusi pertama** melalui pendampingan untuk membuat flyer digital. **Solusi kedua** melalui sosialisasi tentang pentingnya proses dalam membuat jamu. Keduanya untuk mendorong kinerja usaha jamu sehingga dapat bertahan di masa pandemik.

#### 3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Berdasarkan tahapan di atas maka uraian partisipasi terangkum Tabel 3.1.

**Tabel 3.1. Tahapan Kegiatan Dan Partisipasi**

No	Tahapan Kegiatan	Partisipasi
<b>A</b>	<b>Persiapan</b>	
1	Observasi dengan Jamu Budhe Sum Di Beji Timur Kota Depok.	Dilakukan Ketua Tim dengan mitra Mbak Sum sebagai pedagang jamu
2	Diskusi dengan Mbak Sum terkait dengan tingkat penjualannya dan siapa sajakah konsumen setianya.	Mitra menjelaskan siapa konsumennya dan kendala dihadapi selama pandemik
<b>B</b>	<b>Pelaksanaan</b>	
3	Persiapan flyer	Ketua dan mhs mempersiapkan
4	Mempersiapkan panduan/flow chart	Ketua dan mhs mempersiapkan
5	Implementasi	Diterapkan oleh mitra
6	Pemantauan	Mitra dan Tim PKM
<b>C</b>	<b>Laporan Kegiatan</b>	
7	Menyusun laporan kegiatan monev,	Tim menyusun kepentingan monev
8	Publikasi PINTAR	Tim PKM mempersiapkan publikasi
9	Publikasi SERINA	Tim PKM menyusun artikel SERINA
10	Susun dan daftar HKI	Tim PKM
11	Menyusun laporan akhir dan laporan terkait lainnya	Tim menyusun laporan akhir, laporan keuangan, logbook dan luaran
12	Selesai	Kegiatan selesai pada Desember 2021

### 3.3. Evaluasi Hasil Kegiatan

Kegiatan evaluasi dilakukan untuk mengukur peningkatan penjualan setelah menggunakan flyer untuk promosi jamu dan panduan prokes dalam pengolahan jamu. Proses evaluasi melalui perhitungan pesanan setelah menggunakan flyer sedangkan untuk penggunaan panduan prokes dilakukan dengan pengamatan selama produksi. Melalui evaluasi untuk memastikan bahwa kedua model digunakan oleh mitra sehingga masyarakat percaya dengan prokes dalam pembuatan jamu serta lebih mengapresiasi terhadap komunitas jamu

### 3.4. Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM

Keterlibatan Tim PKM tahun 2021 terdiri satu dosen Prodi Manajemen dan satu mahasiswa. Personalia tim pelaksana dan pembagian tugas sebagai berikut:

**Tabel 3.2. Personalia Tim PKM**

No	Nama Pelaksana	Keterangan	Instansi	Jenis Kepakaran
1	Kartika Nuringsih, SE., MSi	Ketua	Manajemen	Pendampingan kegiatan ramah lingkungan, kegiatan gemar menabung, manajemen kualitas
2	Sharon Angelina Wijaya	Anggota	Lab. MK	Opini Pintar

**Tabel 3.3. Pembagian Tugas dan Waktu Tim PKM**

No	Keterangan	NIDN/NIM	Diskripsi Tugas	Waktu/Minggu
1	Kartika Nuringsih, SE., MSi	0318087201	Observasi, koordinasi mitra, pendampingan, laporan	4 bulan @ 5 jam/Mg
2	Sharon Angelina Wijaya	115180011	Penyusunan opini Pintar	3 bulan @2 jam/Mg

Penjabaran pembagian tugas Tim PKM sebagai berikut:

1. Ketua Pengusul Kartika Nuringsih, SE., MSi dengan tugas: (1) Menjalin hubungan dengan mitra, (2) Melakukan observasi dan analisis situasi, (3) Bekerjasama dengan mitra, (4) Mendampingi, (5) Mensuport laporan kegiatan, (6) Mempersiapkan publikasi media cetak, dan (7) Mengikuti monev & publikasi.
2. Anggota Mahasiswa dengan tugas: (1) Menyusun artikel opini dan membantu di publikasi

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Jamu merupakan warisan leluhur sebagai suplemen untuk menjaga kebugaran tubuh. Di masa lalu filosofi jamu diperkenalkan kepada masyarakat umum oleh Raja Sultan Agung pada masa Kerajaan Mataram Islam. Delapan jenis jamu sebagai simbol arah angin atau melambangkan Surya Majapahit (*Wilwatika*). Jamu tersebut adalah: *kunyit asam*, *beras kencur*, *cabe puyang*, *pahitan*, *kunci suruh*, *kudu laos*, *uyup-uyup/gepyokan* dan *sinom*. Sesuai urutan di atas, jamu mengandung filosofi siklus kehidupan manusia, dengan urutan sebagai berikut: 1) Diawali oleh rasa manis asam, 2) Selanjutnya sedikit rasa pedas-hangat, 3) Beralih pada rasa pedas, 4) Menuju pada rasa pahit, 5) Beralih ke rasa tawar, 6) Kemudian kembali rasa manis (Nuringsih, 2016) Berdasarkan historis tersebut tersimpulkan bahwa jamu sebagai aset budaya bangsa, terkandung filosofi terkait dengan kegeniusan lokal (*local genius*) bangsa Indonesia sehingga harus mempertahankan tradisi tersebut supaya dapat dipelajari dan dimanfaatkan oleh generasi mendatang. Apresiasi terhadap jamu relevan dengan menjaga keberlanjutan di masa mendatang.



Gambar 4.1. Keanekaragaman Hayati Untuk Jamu

Berdasarkan gambar di atas maka keanekaragaman sumberdaya alam seperti kunyit, temu lawak, temu kunci, kencur, cabe puyang, jahe, lengkuas, asam jawa, pucuk daun asam, sirih, beluntas, menkudu jeruk nipis dan lainnya merupakan bahan baku pembuatan jamu. Dari material tersebut kemudian diracik menjadi kunyit asam, beras kencur, cabe puyang, pahitan,

kunci suruh, kudu laos, uyup-uyup/gepyokan dan sinom yang digunakan sebagai minuman untuk menjaga stamina bagi anak kecil, remaja, pria/wanita dewasa, ibu melahirkan hingga untuk menjaga kebugaran bagi lanjut usia. Kondisi tersebut merupakan peluang ekonomi sehingga bagi wanita dari Kabupaten Boyolali, Wonogiri, Karanganyar menghadirkan peluang ekonomi sehingga dimanfaatkan dengan menjual jamu tradisional atau jamu gendong.

Namun sering dengan pandemic Covid-19 sejak dua tahun ini telah banyak merubah memasarkan jamu tradisional. Banyak diantara pedagang sudah merubah kemasan menggunakan botol plastik. Kemudian diberikan merek yang tidak lain nama pedagang tersebut. Misalnya Jamu Budhe Sum lengkap dengan aneka varian jamu seperti: jahe, beras kencur, kuntit asam, pahitan dan jenis lain yang biasa dibeli pelangganya. Dalam kemasan 1/4 liter tersebut dihargai beraneka ragam dengan minimal Rp.10.000,- sesuai dengan komposisi bahan baku (ingredient) pada jenis jamu. Dengan kemasan ini jamu menjadi lebih higienis dibandingkan dengan dikonsumsi secara langsung seperti halnya jamu-jamu sebelumnya.



Gambar 4.2. Kemasan Jamu Pada Masa Pandemi

Meskipun demikian botol plastik sebetulnya bukan jenis kemasan yang dianjurkan untuk jamu. Namun kemasan ini merupakan kemasan paling praktis dan murah sehingga harga jamu per botol masih terjangkau oleh segmen ini. Oleh karena itu diberikan saran agar ketika memasukan jamu dalam botol tersebut pada saat jamu sudah menjadi hangat sehingga tidak berkontaminasi dengan material plastik tersebut. Selain itu botol yang digunakan harus

dipastikan baru sehingga memberikan nilai yang bagus bagi pedagang dan konsumen. Perubahan ini sudah banyak dilakukan para pedagang jamu sehingga perlu ditekankan kepada pedagang terkait dengan kedua hal tersebut. Pedagang jamu ada yang menjual secara langsung (door to door), menggunakan whatsapp, atau melayani pada restoran-restoran tertentu yang menawarkan minuman tradisional. Semua dilakukan untuk menyesuaikan dengan masa pandemik agar usaha jamu tersebut masih bertahan.

Hal yang sama juga dirasakan oleh Mbak Sum yang ketika pertengahan tahun 2020 masih memasarkan jamu dengan cara digendong, sekarang sudah menggantungkan kain dan tenggok bambuunya untuk beralih menggandakan pesanan melalui whatsapp. Konsumen sudah sangat jauh berkurang sehingga penjualannya hanya melayani kelompok-kelompok tertentu seperti kelompok guru sekolah, tempat makan, tetangga dan pedagang perantara. Mbak Sum dengan branding Jamu Budhe Sum memiliki rasa yang segar dan pas dengan menggunakan bahan-bahan yang asli sehingga dikenal dengan Jamu Budhe Sum. Dahulu anak-anak Taman Kanak-Kanak Aisyiah dan Toufiqurrahman di Beji Timur sering diedukasi oleh Ibu Guru pendamping untuk minum jamu sebagai bagian dari edukasi tentang tumbuhan dan manfaat tumbuhan bagi manusia. Selain itu guru dan remaja putri SMP banyak yang membeli Jamu Budhe Sum sebagai stamina dalam siklus haidnya. Namun sekarang sudah berubah, bukannya konsumen berpaling pada jamu tradisional buatan Mbak Sum tetapi karena sekolah dalam situasi online sehingga tidak bertemu dengan jamu Budhe Sum. Di samping itu sebagai pelanggan setianya sedikit terganggu secara ekonomi sehingga tidak membeli jamu.

Oleh karena itu melalui kegiatan abdimas ini diharapkan dapat membantu mengatasi usaha jamu Mbak Sum secara bertahap. **Target luaran 1** berupa flayer digital untuk promosi kepada pelanggan jamunya. Dengan menggunakan flyer ini diharapkan dapat menyebarluaskan informasi produksi jamunya sehingga pelanggan dapat memesan jamu tersebut. Semakin banyak mengirim flyer tersebut berarti ada kemungkinan konsumen banyak memesan jamu. Jika pesanan sudah banyak tergantung pihak pedagang jamu yang akan mendistribusikannya.



**Jamu Budhe Sum**  
Tetap bugar di masa pandemi  
0821-3952-9754

**Tersedia berbagai pilihan**

- Beras Kencur
- Empon-Empon
- Gula Asam
- Jahe
- Jamu Campur
- Kunyit Asam
- Kunyit Tawar
- Kunyit Sirih
- Sambiloto
- Temu Lawak

Harga mulai @Rp.10.000,- per botol ukuran ¼ liter





**Jamu Budhe Sum**  
Tetap bugar di masa pandemi  
0821-3952-9754

**Tersedia berbagai pilihan**

- Beras Kencur
- Empon-Empon
- Gula Asam
- Jahe
- Jamu Campur
- Kunyit Asam
- Kunyit Tawar
- Kunyit Sirih
- Sambiloto
- Temu Lawak

Harga mulai @Rp.10.000,- per botol ukuran ¼ liter



Gambar 4.3. Flyer Penawaran Jamu

**Target luaran 2** berupa panduan berupa alur atau flow chart untuk mengingat pedagang jamu tentang proses penyiapan bahan baku-pengolahan-penyajian jamu yang higienis dan mengikuti dengan protokol kesehatan. Alat bantu perlu diberikan agar memudahkan dalam mengikuti proses seperti masker, hand sanitizer dan peralatan kebersihan lain yang diperlukan oleh pedagang jamu. Untuk itu dilakukan edukasi untuk memastikan bahwa dalam situasi pandemik diperlukan perubahan perilaku dalam menjaga higienitas pribadi, menjaga kebersihan mulai dari persiapan bahan baku, pengolahan, penyajian, menjaga kualitas layanan

dan menjaga hubungan baik dengan lingkungan termasuk di dalam protokol kesehatan. Melalui kegiatan ini akan diukur tingkat penjualan, respon masyarakat serta orientasi pedagang dalam menjaga higienitas, dan keamanan dan kualitas jamu. Hasil akhir untuk menelaah seberapa besar usaha jamu tersebut mampu bertahan. Hasil kegiatan terlihat di **Lampiran 1**.

Sampai tahap ini kegiatan sudah menghasilkan luaran tersebut sehingga proses evaluasi dari luaran dilakukan pada November-Desember 2021. Untuk flayer dapat dikirimkan kepada pelanggan sehingga diharapkan akan terjadi saling pengiriman flayer kepada konsumen lainnya. Konsep *e-mount of mouth* dalam konteks sederhana diharapkan terjadi sehingga pemesanan via WA dan pengiriman dalam jumlah besar akan sepakati kemudian. Dalam hal ini belum melibatkan proses online aplikasi karena secara PIRT belum dimiliki oleh mitra.

Selanjutnya evaluasi kemampuan mitra menjalankan manajemen kualitas melalui kartu pendampingan sehingga dinilai proses tersebut mulai higienitas pribadi s/d menjalin hubungan sosial masyarakat serta terkait juga dengan kesadaran menjalankan protokol kesehatan seperti **Lampiran 1**. Sebagai gambaran dapur pengolahan Jamu Budhe Sum sebagai berikut.



Gambar 4.4. Kondisi Tempat Pembuatan Jamu Budhe Sum

Terlihat kondisi dapur yang bersih dengan tempat penyimpanan bahan baku dan peralatan yang bersih. Jamu dalam kemasan botol sehingga sisa produksi disimpan dalam frizer. Untuk mendukung pekerjaan mitra diberikan peralatan berupa panci, serbet dan tempat sampah supaya kebersihan tetap terjaga di dapur jamu.

## 4.2. Luaran yang dihasilkan

Hasil kegiatan ini dipublikasikan melalui seminar nasional melalui Serina tahun 2021 dengan tema : “Usaha Jamu Tradisional di Masa Pandemi” Selain itu terdapat luaran tambahan yang akan dipublikasikan melalui Pintar dengan judul: “Jamu: Historimu Sedari Dulu Hingga Di Masa Pandemi Ini”

### USAHA JAMU TRADISIONAL DI MASA PANDEMI

Kartika Nuringsih<sup>1\*</sup>, Sharon Angelina Wijaya<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: [kartika@fe.umt.ac.id](mailto:kartika@fe.umt.ac.id)

#### ABSTRAK

Jamu merupakan local genius diwariskan oleh leluhur dengan manfaat sebagai minuman suplemen untuk menjaga kebugaran. Bahan baku sebagai hasil sumber daya alam Indonesia sehingga melalui local genius tersebut dikreativitasikan menjadi jamu kunyit asam, beras kencur, cabe puyang, pahitan, kunci suruh, kudu laos, uyup-uyup/gepyokan dan sinom. Delapan jenis tersebut bukan sekedar jamu tetapi rasa jamu tersebut melambangkan siklus kehidupan manusia bahwa diawali dengan kehidupan yang terasa manis asam, kemudian sedikit rasa pedas-hangat, beralih pada rasa pedas, mulai merasakan kepahitan kemudian menjadi tawar dan akhirnya kembali manis. Sebagai apresiasi pada filosofi tersebut, masyarakat memanfaatkan peluang usaha jamu. Sementara itu saat ini menghadapi pandemi sehingga banyak keterbatasan pada sektor akar rumput yang mencoba bertahan melalui usaha jamu ini. Oleh karena dilakukan kegiatan dengan mitra Jamu Budhe Sum untuk membantu mengatasi masalah penjualan melalui flyer yang dikirimkan melalui whatsapp kepada pelanggan. Selain itu dilakukan pendampingan untuk memastikan pengelolaan kualitas menggunakan kartu pendampingan pedagang jamu. Target luaran adalah peningkatan jumlah penjualan serta pengetahuan tentang menjaga kualitas di masa pandemi sehingga terbentuk kelanjutan usaha jamu di masa mendatang.

**Kata Kunci:** Jamu, local genius, manajemen kualitas,

#### ABSTRACT

*Jamu is a local genius passed down by ancestors with benefits as a supplement drink to maintain fitness. The raw materials are a result of Indonesia's natural resources so that through local genius it is created into jamu turmeric acid, rice kencur, chili puyang, bitter, Kunci suruh, kudu laos, uyup-uyup/gepyokan, and sinom. These eight types are not just herbs but the taste of herbs symbolizes the cycle of human life that begins with a life that tastes sweet and sour, then a little spicy-warm taste, turns to spicy taste, starts to feel*

Gambar 4.5. Abstrak Publikasi Serina 2021

### JAMU: HISTORIMU SEDARI DULU HINGGA DI MASA PANDEMI INI

Kartika Nuringsih\*

Jamu sebagai produk kejeniusan lokal diwariskan oleh leluhur dengan manfaat sangat beraneka ragam. Sebagai minuman suplemen untuk menjaga kebugaran tubuh mulai balita, anak-anak, remaja, ibu hamil dan menyusui, pria dewasa sampai orang tua. Bahan baku utamanya merupakan hasil alam Indonesia sehingga melalui *local genius* ini empon-empon diolah menjadi aneka jamu seperti Kunyit Asam, Beras Kencur, Cabe Puyang dan lainnya. Dalam Purwaningsih tahun 2013 disebutkan istilah jamu mulai ada memasuki abad 15-16 Masehi dengan sebutan *djampoe* dari Bahasa Jawa yang terdiri *djampi* dan *oesodo*. Kata *djampi* berarti doa (pengobatan) sedangkan *oesodo* berarti sehat. Cerita ini membuktikan jamu sebagai cara penyembuhan serta harapan adanya kesembuhan dengan minum jamu tersebut.

Jamu juga diuraikan dalam sejumlah naskah Jawa Kuno sehingga sebagai alasan penting mempertahankannya sebagai warisan budaya. Penggunaan ramuan tradisional dan proses penyembuhan digambarkan pada relief Kurmaswibhanga Candi Borobudur pada Masa Dinasti Syailendra. Bukti lainnya ditemukan pada relief Candi Panataran dan Prambanan sekitar abad 8-9 Masehi. Selanjutnya tahun 991-1016 Masehi terdapat manuskrip *Lontar Bali* atau *Usada*

Gambar 4.6. Artikel PINTAR

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1. Simpulan**

Jamu merupakan *local genius* diwariskan oleh leluhur dengan manfaat sebagai minuman suplemen untuk menjaga kebugaran. Bahan baku sebagai hasil sumber daya alam Indonesia sehingga melalui lokal genius tersebut dikreativitaskan menjadi jamu kunyit asam, beras kencur, cabe puyang, pahitan, kunci suruh, kudu laos, uyup-uyup/gepyokan dan sinom. Delapan jenis tersebut bukan sekedar jamu tetapi rasa jamu tersebut melambangkan siklus kehidupan manusia bahwa diawali dengan kehidupan yang terasa manis asam, kemudian sedikit rasa pedas-hangat, beralih pada rasa pedas, mulai merasakan kepahitan kemudian menjadi tawar dan akhirnya kembali manis. Sebagai apresiasi pada filosofi tersebut, masyarakat memanfaatkan peluang usaha jamu. Sementara itu saat ini menghadapi pandemik sehingga banyak keterbatasan pada sektor akar rumput yang mencoba bertahan melalui usaha jamu ini. Oleh karena dilakukan kegiatan dengan mitra Jamu Budhe Sum untuk membantu mengatasi masalah penjualan melalui flyer yang dikirimkan melalui whatsapp kepada pelanggan. Selain itu dilakukan pendampingan untuk memastikan pengelolaan kualitas menggunakan kartu pendampingan pedagang jamu. Target luaran adalah peningkatan jumlah penjualan serta pengetahuan tentang menjaga kualitas di masa pandemik sehingga terbentuk kelanjutan usaha jamu di masa mendatang.

#### **5.2.Saran**

Selanjutnya dilakukan evaluasi kemampuan mitra menjalankan manajemen kualitas melalui kartu pendampingan sehingga dinilai proses tersebut mulai higienitas pribadi s/d menjalin hubungan sosial kemasyarakatan serta terkait juga dengan kesadaran dalam menjalankan protokol kesehatan. Kegiatan ini sudah berjalan sehingga dengan hasil adanya peningkatan dalam penjualan jamu. Saran dalam pelaksanaan selanjutnya adalah mitra dapat lebih aktif mengirimkan flyer kepada pelanggan baru supaya dapat dengan mudah memesan jamu Budhe Sum. Inovasi diharapkan dapat dilakukan agar banyak jenis jamu yang dapat dipesan oleh konsumen. Dalam hal ini mitra mulai memproduksi jenis asam manis sehingga jenis ini dapat dijual di rumah makan seperti halnya beras kencur atau kunyit asam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Nuringsih, K. (2013). Pemberdayaan Usaha Mikro Berbasis Jamu Sebagai Bentuk Ketahanan Ekonomi Masyarakat. *Proseding Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis Ke-3*. Universitas Tarumanagara. Jakarta 23 Mei 2013.
- Nuringsih, K. (2016). Determinan Perilaku Motivasi Wanita Menjalankan Usaha Jamu Tradisional Di Kota Depok. *Proseding Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis Ke-6*. Universitas Tarumanagara Jakarta. 12 April 2016.
- Nuringsih, K., & Rodhiah (2016). Manajemen Mutu Usaha Jamu Gendong Sebagai Model Meningkatkan Kinerja Kualitas Komunitas Jamu Gendong. *Proseding Seminar Nasional Kewirausahaan dan Inovasi Bisnis Ke-6*. Universitas Tarumanagara Jakarta. 12 April 2016.
- Nuringsih, K., Rodiah., & Natsir, K. (2020). Using Quality Cyclr in Maintaining the quality and performance of small-scale herbal enterprises, *Proceeding of the Ninth International Conference On Entrepreneurship and Business Management* (Untar)
- Regulation of the Minister of Health of the Republic of Indonesia No. 006 Year 2012 on Industry and Traditional Medicine.
- Torri, M.C. (2013). "Knowledge and Risk Perceptions of Traditional Jamu Medicine among Urban Consumers". *European Journal of Medicinal Plants*. 3 (1). 25-39.
- Torri, M.C. (2012). "The Jamu System in Indonesia: Linking Small-Scale Enterprises, Traditional Knowledge and Social Empowerment Among Women in Indonesia". *Journal of International Women's Studies*. Vol. 3. Issue 1. March. 31-45.



# Jamu Budhe Sum

## Tetap bugar di masa pandemi

0821-3952-9754

### Tersedia berbagai pilihan

- Beras Kencur
- Empon-Empon
- Gula Asam
- Jahe
- Jamu Campur
- Kunyit Asam
- Kunyit Tawar
- Kunyit Sirih
- Sambiloto
- Temu Lawak



Harga mulai @Rp.10.000,- per botol ukuran ¼ liter



# Jamu Budhe Sum

## Tetap bugar di masa pandemi

0821-3952-9754

### Tersedia berbagai pilihan

- Beras Kencur
- Empon-Empon
- Gula Asam
- Jahe
- Jamu Campur
- Kunyit Asam
- Kunyit Tawar
- Kunyit Sirih
- Sambiloto
- Temu Lawak



Harga mulai @Rp.10.000,- per botol ukuran ¼ liter

**KARTU PENDAMPINGAN PEDAGANG JAMU TRADISIONAL  
DI MASA PANDEMIK**

K1	Aktivitas Menjaga Higienitas Pribadi	Check list ( √ ) : Bulan .....				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Memakai masker yang bersih selama pembuatan jamu s/d melayani pelanggan					
2	Menjaga higienitas pribadi: kebersihan tangan, rambut, kulit, wajah, mulut, bau badan dan membiasakan memotong kuku.					
3	Menghindari banyak bicara ketika sedang membuat jamu s/d menyajikan jamu.					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan                      BD : Belum dilakukan                      KD : Kadang-kadang</b>						

K2	Aktivitas Penanganan Bahan Baku & Peralatan	Check list ( √ ) : Bulan .....				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Bahan baku kering tidak berjamur atau tidak dimakan serangga/hewan lain					
2	Mencuci bahan baku (empon-empon) menggunakan air bersih					
3	Ketika menyimpan bahan baku dipastikan tidak busuk, tidak rusak dan tidak berjamur					
4	Memastikan bahan baku tidak tercampur dengan bahan lain yang serupa					
5	Jika memungkinkan dengan difasilitasi oleh pihak terkait melakukan uji sumber air di laboratorium					
6	Menggunakan periuk tanah/panci berlapis email sebagai tempat memasak jamu					
7	Menggunakan kemasan botol sebagai wadah menyimpan cairan jamu					
8	Menyimpan peralatan di tempat bersih dan kering supaya tidak terjadi kontak langsung dengan hewan pengerat, kucing, kecoa atau binatang peliharaan					
9	Menjaga kebersihan dapur / tempat pengolahan jamu					
10	Memperhatikan masa kadaluarsa bahan baku/jamu kemasan hasil produksi perusahaan					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan                      BD : Belum dilakukan                      KD : Kadang-kadang</b>						

K3	Aktivitas Persiapan Pengolahan	Check list ( √ ) : Bulan .....				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Mencuci tangan sampai bersih dengan sabun sebelum menyiapkan bahan jamu.					
2	Menyiapkan bahan baku di tempat bersih.					
3	Menakar bahan baku sesuai takaran					
4	Menggunakan peralatan dalam kondisi bersih berupa: panci, kain lap, saringan, pengaduk, penumbuk dan talenen					
5	<b>Pada UJG:</b> Mencuci dan mengeringkan botol kaca setelah dipergunakan					
6	<b>Pada UJG:</b> Merendam botol kaca atau membilas bagian dalam botol menggunakan air panas					
7	Merebus bahan jamu menggunakan air bersih sampai matang atau sesuai dengan kebutuhan.					
8	Menunggu agak dingin kemudian jamu dimasukkan dalam botol dan ditutup rapat.					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan</b> <b>BD : Belum dilakukan</b> <b>KD : Kadang-kadang</b>						

K4	Aktivitas Penyajian Jamu	Check list ( √ ) : Bulan .....				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Menyajikan jamu dalam kondisi segar.					
2	Jika menggunakan kemasan botol harus memperhatikan kebersihan botol tersebut.					
3	<b>Pada UJG:</b> Menjaga kebersihan alat penyajian berupa: bakul, kain gendongan, gelas saji, kain serbet, ember dan air untuk mencuci gelas.					
4	<b>Pada UJG:</b> Mengganti air cucian dalam ember sebelum kotor.					
5	<b>Pada UJG:</b> Menghindari sisa jamu karena daya tahan jamu rebusan selama 12 jam dan jamu perasan selama 6 jam, sedangkan sisa jamu dibuang.					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan</b> <b>BD : Belum dilakukan</b> <b>KD : Kadang-kadang</b>						

<b>K5</b>	Aktivitas Menjaga Kualitas Layanan	Check list ( √ ) : Bulan .....				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Menawarkan jamu secara ramah & sopan kepada pelanggan					
2	Menjaga penampilan busana, sikap dan perilaku untuk menjaga kepercayaan pelanggan					
3	Memberi informasi kepada pelanggan tentang khasiat jamu/bahan jamu tradisional					
4	Menanggapi keluhan pelanggan.					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan                      BD : Belum dilakukan                      KD : Kadang-kasang</b>						

<b>K6</b>	Aktivitas Menjalin Hubungan Dengan Lingkungan	Check list ( √ )				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Menerapkan protokol kesehatan dalam menjalin hubungan dengan lingkungan					
2	Menjaga kebersihan lingkungan sekitar tempat tinggal/usaha jamu					
3	Menjalin hubungan baik dengan masyarakat sekitar tempat tinggal/usaha					
4	Menjaga kerukunan/kerjasama dengan anggota komunitas usaha jamu					
5	Berbagi pengetahuan dengan kelompok untuk mengembangkan inovasi jamu					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : SD : Sudah dilakukan                      BD : Belum dilakukan                      KD : Kadang-kasang</b>						

<b>K7</b>	Kinerja Daya Saing & Daya Tawar	Check list ( √ )				Evaluasi Aktivitas *
		Per_1	Per_2	Per_3	Per_4	
1	Usaha jamu memberikan keuntungan					
2	Mengutamakan kebersihan, keamanan dan khasiat					
3	Mengutamakan kualitas bahan baku					
4	Respon masyarakat pada jamu tradisional					
Catatan:		Nama UJG			Pendamping:	
<b>Keterangan * : S : Bagus                      C : Cukup                      K : Kurang</b>						



1. Kunyit Asam



2. Beras Kencur



3. Cabe Puyang



4. Suruh Kunci



5. Pahitan

**ANEKA RAGAM JAMU TRADISIONAL YANG BIASA DIBUAT OLEH PELAKU USAHA JAMU GENDONG ATAU UJG**



6. Kudu Laos



7. Gepyokan



8. Sinom

