



## Ibm Usaha Jamu Tradisional Pada Kelompok PKK Sekarpuro Kabupaten Malang

Sri Wahjuni Latifah

Universitas Muhammadiyah Malang  
081217133665  
yuni.latifah14@gmail.com

Erna Retna R

Universitas Muhammadiyah Malang  
08123350933  
erna\_retna@yahoo.co.id

### ABSTRAK

Implementation of the service was conducted in the village of Sekarpuro Malang. Activity focused on the environment RW 9 because has some excellent potential that crops of vegetables and spices. Each house is required to have vegetables and spices for minimal ten kinds, peppers, tomatoes, cabbage, basil, kale, spinach, mustard greens, beans and eggplant. While these types of spices are grown include: turmeric, saffron and white, kencur, ginger, white ginger, red ginger, galangal, lemon grass and others.

The problems faced by partners are: (1) lack of knowledge in the healthy beverage processing and medicinal herbs, so that product quality standards and the sale price hasn't competitive. (2) Lack of knowledge and skills of members in the field of marketing that they are pessimistic to sell to a wider market. Program execution method of empowerment that carried the potential members of the group and the potential of the natural resources of the area environment. Based on the target audience who have been in service activities, it can be formed of two businesses that making herbal drinks such as cider toga, passion fruit syrup and traditional herbal medicine manufacture that produces fresh herbs and herbal instant. In the field of production has developed into six types of products from only two types of products. While in the general field of business licenses has been done so that the product is expected to be accepted by the market. In the field of marketing has made the introduction of products with a variety of activities and models of traditional marketing is still done through leaflets, door to door and exhibits SMEs. Besides, available change over hygienes packaging and labeling. Administration and finance training activities has helped entrepreneurs in setting records with good activity, and can be used to determine accurately the cost of production.

**Keywords:** herbal drink and traditional herbal medicine

### 1. PENDAHULUAN

#### a. Analisis Situasi

Desa Sekarpuro, merupakan salah satu desa dari Kecamatan Pakis Tumpang Kabupaten Malang. Desa tersebut memiliki karakteristik yang berbeda dengan desa-desa lain disekitarnya. Desa ini memiliki wilayah yang cukup luas dengan penduduk yang cukup padat yaitu sekitar 960.000 orang, terbagi dalam 16 lingkungan RW. Selain memiliki wilayah yang luas, desa ini juga memiliki potensi alam untuk beberapa tanaman hortikultura, termasuk rempah-rempah seperti kunyit, kencur, jahe dan lain-lain.

Disamping itu tiap RW memiliki ciri khas potensi alam yang berbeda-beda. Misalkan RW 1 sampai 7 memiliki potensi peternakan, sedangkan RW 8 sampai 16 memiliki potensi alam buah, sayur dan rempah-rempah.

Jika diamati lebih jauh, meskipun jumlah penduduknya besar namun belum memiliki keahlian yang memadai terutama untuk mengolah hasil sumber daya alam yang ada. Tingkat pendidikan yang tergolong masih rendah, minimnya pelatihan dan kesulitan akses informasi pengetahuan dan teknologi berdampak pada hasil alam tersebut tidak diolah secara optimal. Mereka belum bisa membaca peluang usaha untuk mengolah hasil alam tersebut menjadi produk yang bernilai tambah dan menjadi salah satu alternatif untuk memperoleh penghasilan.

Disisi lain, keberadaan suatu organisasi sosial seperti Kelompok PKK merupakan sebuah wadah atau organisasi yang memiliki kekuatan besar untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui sebuah usaha bersama sesuai dengan potensi alam dan keahlian yang dimiliki. Secara struktural Kelompok PKK ada dibawah koordinasi Kepala Desa, atau dibawah koordinasi Ketua RW masing-masing lingkungan. Selama ini dukungan dari pemerintah desa belum sampai ke sasaran tingkat bawah. Perhatian pemerintah desa sebatas organisasi Kelompok PKK tingkat Desa, belum sampai tingkat RW. Hal ini salah satu sebab mengapa organisasi ini belum menjadi sebuah wadah yang menjadi salah satu sumber peningkatan penghasilan keluarga.

Dari sejumlah enam belas RW di Desa Sekarpuro ini, kegiatan ini difokuskan pada lingkungan di RW 9. Lingkungan RW 9 memiliki beberapa potensi unggulan yaitu tanaman sayur-mayur dan rempah-rempah. Di setiap rumah diwajibkan memiliki tanaman sayur dan rempah-rempah minimal sepuluh (10) jenis. Jenis sayur yang ditanam antaralain adalah: cabe, tomat, kol, kemangi, kangkung, bayam, sawi, kacang panjang dan terong. Sedangkan jenis rempah-rempah yang ditanam meliputi: kunyit, kunyit putih, kencur, temulawak, jahe putih, jahe merah, laos, serai dan lain-lain. Karena lahan tidak cukup tersedia, maka mereka menanamnya dalam media tanam pot atau polybag. Sampai saat ini hasil tanaman sayur-mayur yang telah dipanen hanya dikonsumsi sendiri, tidak dilakukan penjualan. Namun untuk hasil tanaman rempah-rempah telah diolah menjadi jamu segar siap minum atau jamu instan.

Selain potensi alam tersebut diatas, pada RW 09 juga terdapat kelompok PKK dengan sumber daya manusia yang memiliki keahlian bidang pembuatan jamu dan minuman herba, seperti teh rosela, minuman berbasis rempah dan sirup markisah dan jamu instan untuk diseduh. Disamping SDM yang telah siap, mereka sudah memproduksinya sendiri. Namun usaha tersebut belum rutin dan masih insidental kalau ada pesanan. Demikian juga usaha tersebut belum melembaga



## STUDI KASUS INOVASI EKONOMI

Vol. 02 Issue 01, 2016  
ISSN : 2528-6269

sehingga masih belum dikelola siapa yang ber-tanggungjawab produksi, pemasaran maupun administrasi dan keuangan.

Produksi jamu segar siap minum dan jamu instan yang telah diproduksi oleh anggota PKK RW 09 di koordinir oleh ibu Didik. Jika ditinjau dari rasa jamu segar yang siap minum sudah sangat enak dan dapat menyehatkan badan. Sedangkan jamu instan telah diproduksi dengan dua variasi yaitu jahe crystal dan kunyit crystal. Jamu instan juga sudah memiliki rasa yang enak dan dapat menyehatkan badan.

Disamping produksi jamu instan, anggota yang lain ada yang telah memproduksi minuman sehat herba seperti sinom, sirup markisa atau sari toga. Seperti produk jamu instan, produk ini dibuat jika ada pesanan atau jika ada pameran.

Berdasarkan data yang dimiliki oleh kelompok PKK tersebut, harga jamu instan per botol isi 250 gr dijual dengan harga Rp.17,000 sampai dengan RP.20,000. Sedangkan yang jamu segar siap minum seperti beras kencur dijual dengan harga Rp. 8.000 per liter. Sedangkan minuman sinom dan sirup markisa dijual dengan harga sebesar Rp.5000 per gelas.

### b. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Berdasarkan wawancara dengan anggota kelompok ini sebenarnya sudah sejak lama mempunyai keinginan untuk membentuk usaha bersama berupa Usaha Pembuatan Jamu tradisional. Namun keinginan ini belum terwujud karena tidak ada yang mengkoordinir dalam wadah sebuah organisasi yang dikelola dengan manajemen yang baik. Kendala jumlah anggota yang aktif hanya sedikit, tingkat pendidikan, keahlian yang kurang, pengetahuan yang cukup rendah juga menjadi faktor penghambat terwujudnya keinginan ini. Meskipun anggota kelompok memiliki keahlian yang beragam, namun mereka belum pernah bekerjasama dibawah koordinasi satu manajemen usaha. Akibatnya mereka membuat produk jamu dan minuman sendiri-sendiri dengan pengetahuan secukupnya tanpa memperoleh pengetahuan dari para ahlinya.

Masalah distribusi dan pemasaran juga menjadi kendala utama untuk mewujudkan keinginan anggota kelompok dalam membuat usaha bersama ini. Sedikitnya pengetahuan tentang pemasaran, terbatasnya akses dengan pihak lain, terbatasnya konsumen merupakan kendala yang menyebabkan anggota pesimis untuk membentuk usaha ini.

Berdasarkan uraian di atas maka tim pelaksana pengabdian ini membuat kesimpulan bahwa permasalahan mitra adalah:

1. Pengetahuan anggota dalam bidang produksi pengolahan minuman sehat herba dan jamu belum cukup baik sehingga kualitas produk belum standar dan harga jualnya berubah-ubah.
2. Terbatasnya pengetahuan dan skill anggota dalam bidang pemasaran sehingga mereka pesimis untuk melakukan penjualan kepada pasar yang lebih luas.

### c. Tujuan Kegiatan

1. Membentuk kelompok masyarakat yang mandiri secara ekonomi melalui usaha bersama dalam wadah UKM Usaha Minuman Sehat Herbal Dengan terbentuknya

UKM ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui peningkatan penghasilan keluarga.

2. Meningkatkan kualitas hidup keluarga melalui pemanfaatan sumber daya alam dan sumber daya manusia yang ada.

### d. Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan dalam program pengabdian masyarakat ini adalah, tim pengabdian bersama-sama dengan mitra mencoba menyelesaikan permasalahan yang dihadapi kelompok usaha PKK RW 09 Desa Sekarpuro yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan anggota kelompok dalam bidang produksi jamu dan minuman herba sehingga dapat memproduksi jamu dengan variasi lebih banyak dan produknya lebih berkualitas
2. Meningkatkan pengetahuan anggota kelompok usaha dalam bidang administrasi dan keuangan sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat.
3. Meningkatkan pengetahuan dan keahlian anggota kelompok dalam bidang pemasaran sehingga dapat menjalankan praktik pemasaran yang sesuai dengan ciri khas produk dan konsumen sasaran.

## 2. MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

### a. Solusi

Dalam upaya meningkatkan nilai tambah dan menyediakan lapangan kerja seluas-luasnya bagi anggota kelompok usaha dan memecahkan permasalahan yang dihadapi kelompok ini, maka solusi yang ditawarkan adalah sebagai berikut

1. Memberikan pelatihan bidang produksi jamu dan minuman herba, sehingga kelompok usaha dapat menambah variasi produk yang dihasilkan. Variasi produk merupakan salah satu strategi untuk mencapai promosi produk (Madura.2007:273)
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan administrasi keuangan untuk penentuan harga pokok produk.
3. Memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang manajemen pemasaran, sehingga kelompok usaha mampu menyusun rencana strategi dalam bidang pemasaran yang sesuai dengan ciri produk dan sasaran konsumennya.
4. Pendampingan kemitraan secara berkala dalam mengembangkan usahanya terutama dalam bidang manajemen.

### b. Khalayak Sasaran

Target dan sasaran kegiatan ini adalah seluruh anggota PKK RW 09, yaitu pengurus PKK RW 09. Jumlah pengurus yang tergabung dalam kelompok ini ada 18 orang. Namun peserta pelatihan hanya diikuti oleh 8 orang dari anggota ini.



### c. Metode Kegiatan

1. Pelatihan dan motivasi wirausaha dengan mengundang pakar dibidang motivasi kewirausahaan.
2. Pelatihan pembuatan produk dengan variasi yang lebih banyak, rasanya enak, hygienes dan meyehtakan.
3. Pelatihan dan pendampingan bidang admnistrasi keuangan untuk industri kecil.
4. Pelatihan pemasaran dan pendampingan pemasaran produk kepada konsumen yang sesuai sasaran.

Metode pengembangan kelompok usaha pada PKK RW09 Desa Sekarpuro ini menggunakan metode pemberdayaan potensi anggota kelompok dan potensi sumber daya alam lingkungan daerah tersebut.

### d. Rancangan Evaluasi

Metode evaluasi dilakukan dengan cara Evaluasi Program Pelatihan. dilakukan wawancara kepada konsumen tentang Preferensi konsumen terhadap rasa, kemasan, harga dan manfaat produk

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### a. Gambaran Umum Kelompok Usaha

Berdasarkan metode pelaksanaan kegiatan yang ditawarkan oleh tim pengadi tentang manajemen usaha, maka dari anggota PKK di RW 09 Sekarpuro tersebut telah dibentuk dua usaha yaitu pembuatan jamu dan minuman herba. Usaha pembuatan jamu tradisional diberi nama "Usaha Jamu Bu Bambang" karena yang menjadi pimpinan adalah Bu Bambang. Usaha ini mulai dibentuk pada bulan Desember 2014 dan berlokasi di Jl. Baliwinata 5 RT 03 RW 09 Sekarpuro. Awalnya Usaha tersebut hanya memproduksi jamu instan jahe merah dan jamu segar beras kencur. Namun sesuai dengan perkembangan dari pelatihan tim pengabdian maka sekarang usaha ini telah memiliki jenis produk yang lebih bervariasi. Berdasarkan diskusi dengan tim, kiranya nama UKM ini dipandang tidak *marketable*, sehingga nama usaha ini diganti "UKM JAMTRAS".

Sedangkan usaha pembuatan minuman sehat herba dibentuk dengan nama "Usaha Sari Toga" yang di pimpin oleh Ibu Puji. Usaha ini baru terbentuk bulan Januari 2015 dan berlokasi di Jl. Kapi Mantasta RT 05 . Usaha ini hanya memproduksi minuman yang berasal dari buah markisa. Sampai sekarang jenis produksi belum dapat ditambah variasinya karena keterbatasan pengetahuan pimpinan dalam bidang produksi.

Sesuai dengan teori siklus hidup produk (*Product Life Cycle*), usaha pembuatan jamu dan minuman herba ini masih taraf pengenalan produk (Heizer & Render, 2006:200). Produk yang dibuat baru taraf pengenalan kepada konsumen dan sedang mencari pasar sasaran. Sebenarnya masalah kualitas produk sudah baik dan bersaing dengan produk sejenis. Namun dilihat dari harga jual masih belum bersaing. Hal ini karena belum ada catatan yang baik sehingga harga jual belum ditentukan dengan akurat dan terkadang masih berubah-ubah.

Serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah input

menjadi output dengan kegiatan yang terencana dengan berbagai strategi yang diperlukan (Heizer & Render, 2006:4)

Berdasar teori ini maka untuk UKM yang baru berdiri seperti UKM Jamtras ini, diperlukan beberapa strategi dan program dalam bidang-bidang manajemen yang meliputi organisasi, produk, pemasaran admintrasi dan keuangan yang hasilnya akan diuraikan lebih lanjut.

#### a. Bentuk Badan Hukum Usaha

Usaha jamu tradisional ini belum memiliki ijin pendirian usaha. Sampai sekarang baru taraf menyiapkan persyaratan pendirian ijin usaha seperti: NPWP, diskripsi usaha dan produksinya. Kendala yang dialami adalah pemahaman pengusaha dalam bidang pajak, seperti takut disuruh bayar pajak sementara usaha baru berdiri dan belum kelihatan hasilnya. Namun setelah diskusi dengan tim pengabdian maka mereka dapat memahami bahwa usaha yang labanya dibawah ketentuan PKP (penghasilan Kena Pajak) maka sebenarnya pajaknya adalah nihil. Pengusaha sudah menyadari pentingnya pengurusan NPWP dan pentingnya ijin usaha. Yang mana NPWP adalah salah satu syarat untuk pengurusan ijin usaha. Ijin Usaha merupakan label minimal yang dapat dipublikasi oleh UKM sehingga konsumen percaya akan produk yang dihasilkan. Sementara ini UKM hanya membuat label dengan nama "Jamtras" dengan informasi jenis produk dan tanggal kadaluwarsanya saja.

#### b. Produksi

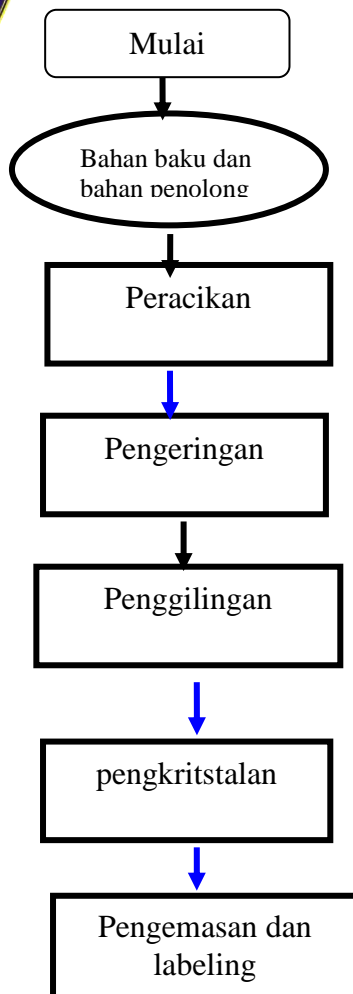
Jenis produksi Usaha Jamu ini sudah mulai bervariasi. Sebelum penyuluhan hanya ada dua (2) jenis produk yaitu: beras kencur dan jahe instan. Namun sekarang sudah memiliki enam (6) jenis produk yaitu: beras kencur, kunyit asam, sari toga, jahe instan, kunyit instan dan temulawak instan. Untuk beras kencur, kunyit asam dan sari toga diproduksi dengan kemasan botol satu liter dan harga jualnya dibuat sama semua yaitu sebesar Rp. 8.000,- per botol. Sedangkan jamu instan diproduksi dengan kemasan dalam bentuk botol dengan berat bersih 250 gr dan dijual pada harga Rp. 17.000,- sampai Rp. 20.000,-

Bahan dasar pembuatan jamu ini menggunakan bahan alami yang diperoleh dengan membeli di pasar ataupun dari hasil tanaman sendiri. Jenis bahan bakunya terdiri dari berbagai jenis, yaitu jenis rimpang seperti kencur, temulawak, kunyit, jahe dan sejenisnya. Jenis bahan lainnya berupa kayu-kayuan seperti kayu manis, kayu secang. Jenis yang lain berupa biji-bijian seperti kedawung, ketumbar, mrica, biji saga. Disamping itu ada juga buah seperti blimbing wuluh, asam jawa. Selain bahan dasar tersebut ditambahkan gula jawa (gula merah) serta air.

Berikut tahap pemrosesan jamu instan milik Ibu Bambang:



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**



Berdasarkan diagram tersebut dapat diuraikan bahwa proses pembuatan jamu instan dimulai dari pemilihan bahan baku dan bahan penolong yang kualitasnya baik. Bahan baku produk tersebut seperti yang telah dikemukakan sebelumnya diantaranya adalah: jahe merah, kunyit, temulawak, dan sejenisnya. Sedangkan bahan penolongnya antara lain: gula jawa (merah), kayu manis, ketumbar, kedawung, biji saga, dan lain-lain. Selanjutnya bahan bahan tersebut dikupas, dicuci dan dilakukan peracikan sesuai jenis jamu dengan timbangan bahan tertentu sesuai dengan komposisi bahan. Setelah peracikan maka semua bahan dikeringkan dengan cara disangrai (digoreng tanpa minyak) kemudian dilakukan penggilingan dengan mesin penggiling yang masih sangat kecil ukurannya dilakukan dengan manual atau digiling dengan tangan. Teknik penggilingan yang dilakukan sedemikian rupa sehingga semua bahan yang sudah tercampur tersebut membentuk butiran-butiran halus dan mengkristal. Sekali proses produksi penggilan dilakukan dengan durasi waktu sekitar satu (1) jam untuk bahan ukuran 0,5 kg. Setelah penggilingan dan pengkristalan selesai maka jamu instan tersebut siap dimasukkan dalam botol kemasan dengan label yang dimiliki sesuai dengan jenis jamu instan yang diproduksi. Setiap kemasan berisi 0,25 kg dalam kemasan botol plastik yang selanjutnya dilakukan penyegel. Produk jamu tersebut siap untuk dipasarkan.

Jenis jamu yang diproduksi lainnya adalah jamu segar siap minum seperti kunyit asem. Beras kencur dan sari

toja. Proses produksinya hampir sama dengan jamu instan, namun setelah dilakukan penggilingan selanjutnya direbus dengan air ditambah beberapa bahan penolong lain. Setelah direbus sampai aroma jamunya harum, dilakukan pendinginan dan selanjutnya siap dikemas dalam botol ukuran satu (1) liter dan dilakukan labeling dan penyegel.

Kemasan dan label adalah faktor penting dalam mencapai kepercayaan konsumen. Sebelum adanya kegiatan pelatihan dan pendampingan oleh tim, kemasan dan labelnya masih sangat sederhana dan tidak menarik konsumen. Namun saat ini kemasan dan label sudah lebih baik dan menarik konsumen. Pengusaha sudah memiliki mesin untuk penyegel dan mempunyai desain yang lebih baik untuk label produk.

Berikut gambar contoh produk jamu instan dan jamu cair siap minum:



### **c. Pemasaran**

Saat baru berdirinya UKM ini, penjualan produk hanya dilakukan untuk tetangga, teman dan keluarga saja. Namun sekarang penjualan sudah mulai luas mencakup beberapa wilayah RW lain di lingkungan Desa Sekarpuro. Seperti telah diuraikan sebelumnya, karena usaha ini baru taraf pengenalan pasar maka tim pengabdian telah melakukan beberapa strategi pemasaran yang sesuai untuk usaha ini. Empat unsur pemasaran atau marketing mix ialah usaha mencari kombinasi yang memberikan hasil maksimal dari



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**

unsur produk, distribusi, harga dan komunikasi (Alma, 1997:255). Beberapa strategi yang dilakukan antarlain adalah mengikutkannya UKM ini pada pameran industri kecil yang diadakan oleh Pemerintah Kabupaten Malang bekerjasama dengan Universitas Muhammadiyah Malang. Acara tersebut diikuti oleh semua kader PKK tiap desa di seluruh wilayah Kabupaten Malang.

Disamping mengikuti pameran, maka strategi yang lain adalah melakukan pemasaran tradisional dengan cara memperkenalkan kepada teman-teman maupun saudara dan para tamu yang datang ke RW09. Selanjutnya tim telah membantu rencana pemasaran yang lain yaitu dengan membuat leaflet produk untuk promosi kepada calon konsumen.

Strategi bauran promosi dapat dilakukan dengan memanfaatkan empat metode seperti dijelaskan dalam Madura (2007:274) yaitu: iklan, penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan dan hubungan masyarakat (*public relation*). Iklan merupakan presentasi penjualan yang bersifat non personal dikomunikasikan dalam bentuk media atau non media untuk mempengaruhi sejumlah besar pelanggan. *Personal selling* adalah persentasi penjualan perorangan untuk mempengaruhi satu atau lebih pelanggan. Sedangkan promosi penjualan dapat dilakukan dengan memberikan potongan, kupon atau sample produk (Madura, 2007:290). Selanjutnya *public relation* dapat dilakukan dengan mengadakan acara-acara khusus, konferensi pers atau rilis berita (Madura, 2007:295)

Berikut gambar leaflet produk:



**d. Adminstrasi dan Keuangan**

Sebagai salah satu sumber daya yang dapat mendukung pencapaian tujuan adalah sumber daya informasi. Sumber daya informasi dalam sebuah perusahaan dapat dihasilkan oleh sistem informasi pemasaran, sistem informasi manufaktur, sistem informasi keuangan dan sistem informasi personalia. (Hall, 2009). Semua sistem tersebut akan didukung oleh sebuah sistem pemrosesan transaksi (Transaction Processing system) yaitu sistem pengolahan data hasil semua aktivitas keuangan (Hall, 2009). Oleh karena itu, untuk UKM yang baru berdiri diharapkan dapat mengaplikasi sistem keuangan yang dibantu dengan sistem pemrosesan transaksi sehingga hasil dari sistem ini dapat digunakan untuk pengambilan keputusan. Salah satu keputusan yang harus didasarkan dengan sistem informasi keuangan adalah keputusan tentang harga pokok produk.

Di sisi lain, salah satu kelemahan usaha kecil yang lain yaitu belum adanya adminstrasi dan catatan keuangan

dari usaha. Hal ini berdampak pada tata kelola UKM yang kurang baik. Demikian juga berkaitan dengan belum dibuatnya catatan keuangan maka harga jual yang ditentukan belum standar dan belum bersaing. Sebagai contoh pada awal produksi, jamu jahe crystal dijual dengan harga sebesar Rp.80.000 per kg namun selanjutnya berubah menjadi Rp. 70.000 per kg. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan bidang keuangan, maka semua data biaya pembelian bahan dan biaya produksi lain telah dicatat, sehingga harga jual dapat ditentukan lebih akurat yaitu sebesar Rp.60.000 per kg. Metode penentuan harga pokok dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu metode harga pokok proses dan metode harga pokok pesanan. Dalam hal ini dipilih metode penentuan harga pokok proses yaitu membebaskan semua biaya produksi selama periode tertentu dan membagi sama rata kepada produk yang dihasilkan. (Mulyadi, 1986:16). Metode ini dipandang sangat cocok untuk usaha kecil dan sangat sederhana.

Komponen harga pokok produksi meliputi bahan baku rempah-rempah, upah tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berupa kemasan. Sebagai contoh proses produksi dalam bulan Januari 2015 jumlah biaya bahan sebesar Rp. 398.500, upah tenaga kerja sebesar 5 jam @ Rp.10.000 sama dengan Rp.50.000 dan BOP berupa kemasan sebesar Rp.100.000 sehingga total biaya produksi sebesar Rp. 548.500 dengan total produk sebesar 50 botol (kemasan 250 gr) maka harga pokok per botol sebesar Rp.10.970. Harga jual ditentukan Rp. 15.000 per botol dengan tingkat laba ditentukan sebesar 40,3%

Berdasarkan hasil pelatihan kegiatan administrasi dan keuangan dapat diketahui bahwa rata-rata produksi per bulan untuk jamu instan sebesar 12 kg, dan untuk jamu cair sekitar 7,2 liter. penjualan per bulan sebesar Rp.824.100 dengan tingkat laba kotor sekitar 40% atau Rp. 329.640. Memang nilai produksi dan penjualan dapat dikatakan relatif masih kecil, namun setiap bulan trennya cenderung naik seiring dengan mulai dikenalnya oleh masyarakat yang lebih luas.

Berikut dokumentasi pelatihan:



Berikut rangkuman hasil kegiatan sebelum dan setelah pengabdian:

Tabel 1: Ringkasan Hasil

No	Kondisi sebelum	Kondisi setelah kerjasama
----	-----------------	---------------------------



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**

	kerjasama	
1	Produk yang dihasilkan hanya dua (2) jenis produk, yaitu: beras kencur dan jahe instan.	Memiliki enam (6) jenis produk, yaitu: beras kencur, kunyit asam, sari toga, jahe instan, kunyit dan jahe instan. Untuk beras kencur, kunyit asam dan sari diproduksi toga dengan satu botol liter
2	harga jual ditentukan dengan perkiraan dan besarnya tidak konsisten .	Harga jual dapat ditentukan secara akurat, yaitu Rp. 8.000, - per liter untuk jamu cair dan . jamu instan sebesar Rp. 15.000 per botol dengan berat bersih 250 gram da
3	Wilayah pemasaran hanya dilakukan untuk tetangga, teman dan keluarga saja.	Penjualan sudah mulai luas mencakup beberapa wilayah RW lain di lingkungan Desa Sekarpuro saja.
4	Model pemasaran hanya melalui promosi dari mulut ke mulut.	Telah dikembangkan model pemasaran terintegrasi( <i>marketing mix</i> ) dengan memperhatikan unsur produk, price,place dan promotion.
5	Produksi dilakukan bila ada pesanan saja	Produksi sudah mulai meningkat,dengan rata-rata produksi per bulan untuk jamu instan sebesar 12 kg, dan untuk jamu cair sekitar 7,2 liter.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Keinginan anggota kelompok PKK dalam membentuk usaha bersama berupa Usaha Pembuatan Jamu tradisional sebenarnya sudah lama ingin diwujudkan.

Namun keinginan ini banyak kendala diantaranya tidak ada yang mengkoordinir dan belum ada sebuah organisasi yang berupa usaha yang dikelola dengan manajemen yang baik. Berdasarkan khalayak sasaran yang telah dipilih dalam kegiatan pengabdian ini, dapat dibentuk dua usaha yaitu pembuatan minuman herba seperti sari toga, sirup markisa, dan pembuatan jamu tradisional yang memproduksi jamu segar dan jamu instan. Dalam bidang produksi telah berkembang menjadi enam jenis produk dari sebelumnya hanya dua jenis produk.Sedangkan dalam bidang umum telah dilakukan pengurusan ijin usaha sehingga produk diharapkan bisa diterima pasar. Dalam bidang pemasaran telah dilakukan pengenalan produk dengan berbagai kegiatan dan model pemasarannya masih dilakukan secara tradisional yaitu melalui *leaflet*, *door to door* dan pameran ukm. Disamping itu sudah ada perubahan kemasan yang lebih higienes dan menarik dan telah melakukan labeling. Kegiatan pelatihan admintrasi dan keuangan telah membantu pengusaha dalam menyusun catatan aktivitas dengan baik, dan dapat dipergunakan untuk menentukan harga pokok produksi secara akurat.

## 6. UCAPAN TERIMAKASIH

Dengan terselesainya kegiatan pengabdian ini , maka kami sampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Rektor Universitas Muhammadiyah Malang, Dekan Fakultas Ekonomi&Bisnis, beserta jajarannya, yang telah memberikan dukungan penuh terhadap dana kegiatan ini sehingga dapat selesai dengan lancar dan tak kurang satu apapun.Terimakasih juga untuk Bapak Edi, sebagai Ketua RW 09 Sekarpuro,yang telah memberikan kesempatan tim untuk melakukan pengabdian ini.

## 7. REFERENSI

1. Alma, Buchari,1997.*Pengantar Bisnis,Penerbit Alfabeta Bandung*
2. Tomas W dan Norman M,(1998) '*Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil:Prenhalindo, Jakarta*
3. Madsura,Jeff,2007,*Inroduction To Business-Pengantar Bisnis, Salemba Empat Jakarta,Edisi 4*
4. Mulyadi,1986.*Akuntansi Biaya edisi 3, BPFE Yoyakarta*
5. Hall, James.,*Sistem Informasi Akuntansi, Edisi ke-4,Penerbit Salemba Empat,Jakarta,2009*
6. Heizer,Jay & Render, Barry, 2006, *Operation Management,Penerbit Salemba Empat Jakarta*