

Innovation and Market Expansion Through Semi-Mechanical Herbal Drink Production

Wiwiek Harwiki¹, Nevrettia Christantyawati², Subaderi³, Sayekti Suindyah⁴

^{1,2,4} Universitas Dr Soetomo; Jl. Semolowaru 84 Surabaya

³ Universitas Wijaya Putra; Jl. Raya Benowo 1-3 Surabaya

^{1,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Fakultas, Universitas Dr Soetomo

² Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Dr Soetomo

³ Fakultas Teknik, Universitas Wijaya Putra

e-mail: harwiki@yahoo.com

Abstrak

Usaha mikro jamu tradisional mencerminkan kearifan lokal yang berpotensi meningkatkan ketahanan kesehatan masyarakat dan mendorong peluang ekonomi pedesaan. Di Desa Bareng, Jombang, sebuah usaha minuman herbal instan rumahan bernama “Bunda”, yang dikelola oleh seorang ibu rumah tangga, menunjukkan potensi sekaligus keterbatasan. Produksi sepenuhnya manual, dengan hanya 5 kilogram bahan baku yang diproses dalam waktu sekitar lima jam. Hal ini menyebabkan inefisiensi tenaga kerja, waktu, dan kapasitas. Melalui program pengabdian masyarakat oleh Dr. Universitas Soetomo, sebuah mesin pencampur mini berkapasitas 15 kilogram diperkenalkan. Teknologi ini meningkatkan produktivitas secara signifikan: proses pencampuran berkurang menjadi dua jam, sementara hasil produksi meningkat sekitar 80%. Mesin ini juga meringankan beban fisik produsen dan menunjukkan potensi pertumbuhan berkelanjutan. Namun, tantangan tetap ada. Usaha ini masih dioperasikan oleh satu orang, sehingga menimbulkan kendala sumber daya manusia. Jangkauan pasar juga terbatas, hanya mengandalkan pesanan lokal tanpa memanfaatkan saluran digital yang lebih luas seperti e-commerce. Program ini menandai langkah awal yang penting dalam memperkenalkan teknologi tepat guna untuk memberdayakan usaha mikro pedesaan. Untuk memastikan daya saing jangka panjang, diperlukan inisiatif lanjutan, termasuk membangun jaringan bisnis desa yang lebih kuat, pelatihan pemasaran digital, dan dukungan tenaga kerja untuk memperluas jangkauan minuman herbal.

Kata kunci— produksi rimpang herbal, peningkatan kapasitas produksi, tantangan pasar, jaringan bisnis desa.

Abstract

Micro-scale businesses in traditional herbal medicine reflect local wisdom with potential to enhance community health resilience and stimulate rural economic opportunities. In Bareng Village, Jombang, a home-based herbal instant drink enterprise called “Bunda,” managed by a housewife, illustrates both promise and limitation. Production was entirely manual, with only 5 kilograms of raw material processed in about five hours. This created inefficiencies in labor, time, and capacity. Through a community service program by Universitas Dr. Soetomo, a mini mixer machine with a 15-kilogram capacity was introduced. The technology significantly improved productivity: the mixing process was reduced to two hours, while output increased by approximately 80%. The machine also eased physical burdens on the producer and demonstrated the potential for sustainable growth. However, challenges remain. The enterprise is still operated by a single person, creating human resource constraints. Market reach is also limited, relying only on local orders without utilizing broader digital channels such as e-commerce. This program thus marks an important first step by introducing appropriate technology to empower rural micro-businesses. To ensure long-term competitiveness, follow-up initiatives are needed, including building stronger village business networks, digital marketing training, and labor support to expand the herbal drink’s reach.

Keywords—herbal rhizome production, production capacity improvement, market challenges, village business networking

1. PENDAHULUAN

Mitra sasaran dalam program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah UKM *NUVIT JAYA* yang beralamat di Dusun Wungurejo RT.005/RW.006 Desa Ngampungan, Kecamatan Bareng, Kabupaten Jombang. UKM ini didirikan pada tahun 2021 oleh Ibu Nur Fitriyah (41 tahun) dan bergerak di bidang pengolahan empon-empon menjadi produk minuman serbuk herbal, seperti jahe merah, jahe emprit, kunyit asem, dan temulawak. Saat ini UKM *NUVIT JAYA* dikelola oleh empat orang karyawan yang menjalankan seluruh proses produksi hingga distribusi produk. Keberadaan usaha ini tidak hanya menjadi sumber penghidupan keluarga, tetapi juga mendukung ekosistem ekonomi desa sekaligus pelestarian minuman tradisional berbasis empon-empon (*Minuman Serbuk 'Bunda' Menarik Perhatian Mahasiswa KKN-T UPN Veteran Jawa Timur – Gelora Jatim, n.d.*).

Secara umum, empon-empon atau tanaman obat keluarga (TOGA) telah lama dikenal masyarakat Jawa sebagai ramuan herbal tradisional yang digunakan untuk menjaga kebugaran tubuh, meningkatkan imunitas, serta mengatasi berbagai penyakit. Tradisi mengonsumsi empon-empon telah diwariskan sejak masa Jawa Kuno dan hingga kini masih menjadi bagian penting dari budaya jamu di Indonesia (Kurniawan et al., 2023). Dalam perkembangannya, minuman serbuk berbasis empon-empon semakin diminati oleh berbagai kalangan karena praktis, tahan lama, dan memiliki khasiat yang telah dibuktikan baik secara empiris maupun melalui kajian ilmiah. Masyarakat Desa Ngampungan telah lama memproduksi ramuan herbal ini baik dalam bentuk cair maupun serbuk, dan keberadaan UKM *NUVIT JAYA* semakin memperkuat potensi tersebut, terlebih karena lokasinya berdekatan dengan destinasi wisata “Pandansili” yang kerap dikunjungi wisatawan (*Minuman Sari Rempah Khas Jombang; Produksi Rumahan, Dipasarkan Sendiri - Radar Jombang, n.d.*).

Meskipun memiliki prospek pasar yang baik, UKM *NUVIT JAYA* masih menghadapi berbagai keterbatasan. Dari sisi produksi, proses pengolahan masih dilakukan dengan peralatan sederhana, mulai dari parutan listrik hingga penyaringan manual yang belum memenuhi standar higienitas. Setelah melalui proses penyaringan, bahan dicampur dengan gula lalu dimasak dalam wajan hingga mengkristal, kemudian ditumbuk secara manual. Proses pengkristalan membutuhkan waktu sekitar 2–3 jam untuk

menghasilkan 5 kg bahan, sehingga apabila memproduksi empat jenis empon-empon per hari, waktu yang dibutuhkan bisa mencapai 10–12 jam. Kondisi ini membatasi jumlah output produksi, dengan rata-rata hanya 190 kemasan per bulan, jumlah yang belum mampu memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat.

Selain keterbatasan kapasitas produksi, permasalahan lain yang dihadapi mitra adalah aspek pemasaran dan manajemen usaha. Saat ini pemasaran dilakukan secara konvensional melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook, tetapi pemanfaatannya belum optimal sehingga volume penjualan masih rendah. Distribusi produk juga masih dilakukan langsung oleh karyawan, tanpa memanfaatkan jasa kurir atau menjalin kemitraan dengan toko modern seperti Indomaret dan Alfamart. Dari sisi manajerial, UKM masih menggunakan sistem tata kelola berbasis keluarga tanpa pencatatan usaha yang rapi. Keuangan hanya dicatat secara sederhana berdasarkan pengeluaran dan pemasukan, sehingga sulit untuk mengukur keuntungan dan merencanakan pengembangan usaha.

Kendala lain yang kerap muncul adalah ketersediaan bahan baku. Pasokan empon-empon di pasar tidak selalu stabil sehingga kadang terjadi kesulitan memperoleh bahan dalam jumlah yang cukup. Di sisi lain, proses produksi manual yang memakan waktu turut memperlambat produktivitas. Walaupun demikian, UKM *NUVIT JAYA* memiliki beberapa faktor pendukung yang kuat, di antaranya produk yang disukai masyarakat, permintaan pasar yang cenderung meningkat setiap tahun, serta kelengkapan izin usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan sertifikat halal (Munandar et al., 2025).

Berdasarkan hasil survei, UKM *NUVIT JAYA* dipandang layak menjadi mitra dalam program PkM tahun anggaran 2025. Hal ini karena usaha ini memiliki prospek pasar yang menjanjikan sekaligus menghadapi berbagai persoalan nyata yang dapat ditangani melalui intervensi teknologi tepat guna, peningkatan manajemen usaha, serta pendampingan pemasaran digital. Intervensi tersebut diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya mendukung peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Ngampungan, Kecamatan Bareng, Kabupaten Jombang.

Hal ini menjadi sebuah kebaruan dan urgensi yang dipandang baik untuk dapat melirik segala potensi desa dalam meningkatkan PAD desa dan

menaikkan status desa menjadi desa mandiri. Salah satunya adalah bertolak dari latar belakang gambaran Sosial-Ekonomi Desa Ngampungan, Kecamatan Bareng, Kabupaten Jombang. Desa Ngampungan terletak di Kecamatan Bareng, Kabupaten Jombang, Jawa Timur, yang secara administratif terbagi dalam tiga dusun dengan karakter masyarakat agraris. Sebagian besar penduduk menggantungkan hidup pada sektor pertanian dan perkebunan skala kecil, sehingga pola pendapatan sangat dipengaruhi oleh musim tanam, harga komoditas, dan ketersediaan lahan. Hal ini menandai tingginya ketergantungan masyarakat terhadap sektor primer yang berisiko fluktuatif dalam jangka panjang.

Selain sektor pertanian, dalam beberapa tahun terakhir desa ini mulai menunjukkan geliat diversifikasi ekonomi melalui pengembangan BUMDes Maju Sejahtera. Salah satu unit usahanya, yakni pengelolaan Wisata Pandansili, berhasil membuka peluang ekonomi baru dengan meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PADesa) serta memberi ruang bagi pedagang lokal, kios makanan-minuman, hingga usaha mikro berbasis rumah tangga (Septianingrum & Fanida, 2024). Meskipun demikian, kontribusi sektor wisata terhadap pendapatan rumah tangga masyarakat masih terbatas, dan mayoritas warga tetap bergantung pada pertanian serta usaha mikro rumahan seperti produksi jamu instan sari rimpang (Ali et al., 2023). Sebagai informasi tambahan bahwa Bumdes Maju Sejahtera desa Ngampungan, Bareng Jombang ini mendapatkan prestasi sebagai kinerja Bumdes terbaik sekota Jombang (*Desa Ngampungan Dapat Juara Dua Pengelolaan BUMDes Kinerja Terbaik 2025. Dari Bupati Begini Mulanya - Lacak Jejak*, n.d.).

Secara sosial-ekonomi, persoalan utama yang dihadapi masyarakat di desa Ngampungan antara lain: (1) kapasitas produksi UMKM masih rendah karena proses produksi manual dan keterbatasan tenaga kerja, (2) kelemahan manajemen usaha yang sebagian besar berbasis rumah tangga tanpa pencatatan keuangan yang rapi, (3) terbatasnya akses pemasaran karena hanya mengandalkan jaringan lokal tanpa optimalisasi platform digital, dan (4) ketergantungan pada pasokan bahan baku lokal yang tidak selalu stabil. Kondisi ini menyebabkan keterbatasan ekspansi pasar dan stagnasi pendapatan bagi sebagian besar pelaku usaha.

Dengan demikian, pengembangan kapasitas produksi melalui teknologi tepat guna serta strategi pemasaran digital berbasis jejaring menjadi kebutuhan mendesak. Pendampingan masyarakat dalam mengadopsi inovasi dan memperkuat peran kelembagaan desa seperti BUMDes diharapkan dapat

menjadi strategi penting untuk memperluas pasar, memperkuat rantai nilai lokal, serta meningkatkan kesejahteraan rumah tangga di Desa Ngampungan (Ali et al., 2023; Septianingrum & Fanida, 2024).

Dari hasil wawancara dengan Kepala Desa setempat, Bapak Rohan didapatkan ilustrasi bahwa di dusun tersebut masih ada sekitar 10 UMKM desa yang didominasi industri kecil rumahan yang bergerak di sektor kuliner dan handy craft yaitu kerajinan kayu yang diekspor ke Korea. Sedangkan usaha kuliner lebih banyak mengandalkan jajanan khas tradisional “Kembang Goyang”. Adapun usaha minuman serbuk sari rimpang ini tetap eksis karena alasan masih belum ada kompetitor dan menjadi usaha mikro yang diandalkan oleh desanya. Meskipun demikian, usaha-usaha ini belum optimal dikelola oleh BUMDES setempat, dan pemasaran masih sebatas permintaan lokal. Kendala lain yang mendapat tantangan adalah konsistensi dalam melanjutkan usaha atau bisnis dalam UMKM. Sehingga keberlanjutan dari tumpuan ekonomi ini masih pada motivasi dan keuletan dan ketangguhan dalam menghadapi tantangan. Menurut Kepala Desa, embrio dari UMKM ini sebenarnya banyak bermunculan, hingga bantuan dari berbagai kalangan akademisi juga mulai berdatangan menawarkan solusi dan inovasi UMKM. Tantangan tersulit adalah memelihara konsistensi dan terkadang terjadi ketidaksesuaian antara apa yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dengan apa yang berikan sebagai bantuan teknologi tepat guna. Sisi lain, yang menyebabkan faktor ketidakkonsistenan mengelola UMKM adalah masih rendahnya permintaan pasar akan komoditas hasil UMKM di Ngampungan Bareng Jombang. Hal ini tentu berakibat pada pemasukan dan cashflow keuangan untuk menggerakkan dinamika perekonomian. Godaan tertinggi adalah karena keinginan masyarakat mendapatkan pemasukan yang instan tanpa kerja melelahkan menjadi pelaku UMKM adalah dengan bekerja di sektor industri. Di desa-desa yang berdekatan banyak sekali industri konkret dan batching plants serta industri industri besar lainnya yang tentu akan menyerap tenaga buruh dari lingkungan sekitar.

Keberlanjutan perekonomian desa yang mandiri dan maju tentu saja menjadi hal yang sangat sulit dicapai apabila tidak ada daya gerak yang bisa memotivasi UMKM desa. Oleh sebab itu, transfer pengetahuan tentang tata kelola keuangan dan manajemen produksi menjadi basis awal disamping bantuan teknologi tepat guna (Andaleeb & Hasan, 2016). Tingkat keberhasilan ini tentu dicapai dengan

tiga ukuran indikator keberhasilan yaitu (1) peningkatan pemahaman mengenai transformasi teknologi manual ke teknologi mekanik, (2) peningkatan di bidang pemasaran produk, (3) peningkatan di bidang manajemen keuangan.

2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk menjawab kebutuhan mitra dalam dua bidang utama, yaitu pemasaran produk dan peningkatan manajemen keuangan. Setiap bidang memiliki urgensi tersendiri yang berhubungan langsung dengan transformasi digital dan keberlanjutan pengembangan usaha mikro berbasis jamu instan sari rimpang.

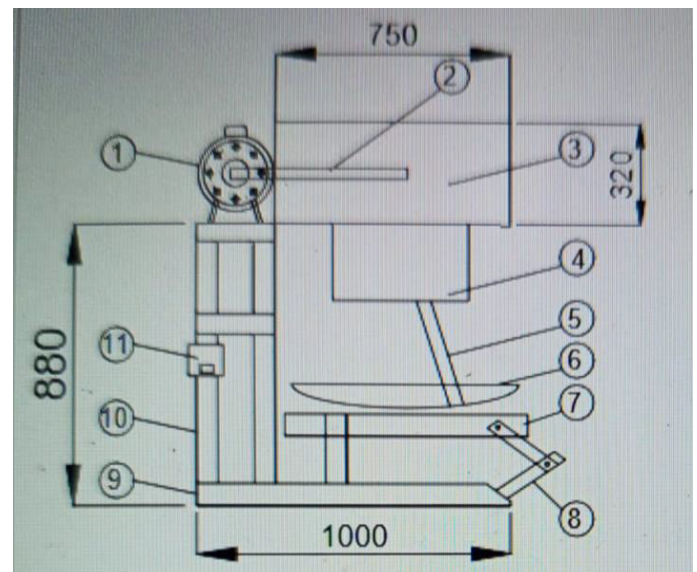
Pada bidang peningkatan pemasaran produk, langkah awal dilakukan melalui pelatihan cara membuat konten di media sosial. Pelatihan ini difokuskan pada pemanfaatan platform populer seperti Instagram dan Facebook, yang diharapkan mampu memperluas jangkauan pemasaran produk. Pembuatan konten sederhana berupa foto produk, testimoni konsumen, hingga narasi manfaat kesehatan dari jamu instan menjadi materi utama agar mitra terbiasa mengemas informasi dengan menarik. Selain itu, pendampingan juga dilakukan untuk memantau perkembangan prospek perluasan jejaring kerja, khususnya dengan usaha ritel modern. Pendekatan ini dipilih karena jejaring ritel berpotensi membuka akses pasar lebih luas dibandingkan pemasaran lokal konvensional. Prospek ini dimulai dari pengenalan produk melalui pameran desa dan kegiatan BUMDes, yang kemudian diarahkan menuju strategi kemitraan dengan toko-toko modern.

Sementara itu, bidang peningkatan manajemen keuangan menjadi fokus penting karena pengelolaan keuangan yang baik adalah fondasi dari keberlanjutan usaha. Pelatihan pembukuan dan tata kelola keuangan dilakukan untuk membekali mitra dengan keterampilan mencatat arus kas, baik pengeluaran produksi maupun pemasukan dari penjualan. Meskipun masih dalam tahap sederhana, keterampilan ini memberikan dasar untuk membangun konsistensi dalam perkembangan usaha. Selanjutnya, mitra diperkenalkan pada proyeksi transaksi berbasis digital, misalnya dengan menggunakan layanan Mobile Banking sebagai langkah awal digitalisasi keuangan. Upaya ini dipandang penting agar mitra mampu beradaptasi dengan perubahan pola transaksi di era digital, sekaligus meningkatkan efisiensi serta keamanan dalam bertransaksi.

Kedua bidang tersebut saling melengkapi dalam mendorong transformasi usaha mikro. Peningkatan kemampuan pemasaran digital membuka peluang ekspansi pasar, sementara

penguatan manajemen keuangan memastikan keberlanjutan usaha dengan tata kelola yang lebih terukur. Dalam jangka panjang, metode pelaksanaan ini diharapkan dapat membawa mitra menuju jejaring usaha ritel modern dengan sistem keuangan yang tertib, transparan, dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas

Metode pelaksanaan dalam bidang Transformasi Produksi dari Manual ke Semi Mekanik dilakukan melalui pengadaan mesin pengaduk berkapasitas 25 kg yang dilengkapi dengan tungku dan wajan. Pengadaan alat ini diikuti dengan pelatihan serta pendampingan intensif mengenai penggunaan dan perawatan mesin pengaduk agar mitra mampu mengoperasikannya secara mandiri dan berkelanjutan. Selain itu, pendampingan juga diberikan pada aspek teknis proses produksi, sehingga terjadi peralihan keterampilan dari metode manual ke semi mekanis. Urgensi dari kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas produksi yang sebelumnya terbatas secara manual, menjadi lebih efisien dengan sistem semi mekanis. Dengan demikian, kualitas dan kuantitas produk dapat lebih terjaga serta membuka peluang peningkatan daya saing di pasar.



Gambar 1. Desain Pelaksana PKM

Dari skema gambar di atas, desain mesin dirancang untuk spesifikasi berdimensi, panjang 105 cm, lebar 70 cm, tinggi : 120 cm. Mesin ini tergolong berukuran mini untuk skala industri kecil menengah. Mesin kristalisasi ini merupakan sebuah mesin inovatif dan kreatif untuk membantu pengusaha yang masuk dalam kategori UKM, karena mesin ini memiliki kebermanfaatan, antara lain: (1) Mengefektifkan waktu kristalisasi bubuk, karena mesin ini dapat dipasang timer sesuai kebutuhan, sehingga dapat diperkirakan kapan proses kristalisasi ini selesai; (2) Tidak membutuhkan tenaga manusia untuk mengaduknya, karena mesin ini dilengkapi

dengan alat pengaduk otomatis yang dapat berputar secara fleksibel dan diatur tinggi rendahnya; (3) Bisa mengefisienkan biaya produksi pengolahan bahan dari bahan mentah menjadi barang setengah jadi; (4) Meningkatkan kualitas produk, karena proses kristalisasi akan menghasilkan minuman serbuk lebih murni, stabil dan mudah larut dalam air, dibandingkan dengan minuman cair, selain itu, juga dapat mengurangi kadar air dalam minuman serbuk, sehingga dapat menghambat pertumbuhan mikroba dan dapat disimpan lebih lama; (5) Mesin ini dapat membantu untuk menghasilkan produk minuman serbuk yang berkualitas tinggi dan higienis, tahan lama, mudah dibersihkan dan memeliharanya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil menunjukkan peningkatan kapasitas produksi, efisiensi waktu, serta kendala yang masih dihadapi mitra. Pembahasan menekankan peran teknologi tepat guna, tantangan SDM, serta pentingnya strategi pemasaran digital. Program pendampingan kepada mitra UKM “NUVIT JAYA” menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada kapasitas produksi maupun kualitas proses produksi jamu instan berbasis empon-empon. Dengan adanya bantuan alat pengaduk berkapasitas 25 kilogram yang dilengkapi tungku pemanas, proses produksi yang sebelumnya membutuhkan waktu 5–10 jam secara manual, kini dapat diselesaikan hanya dalam waktu 2 jam. Transformasi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi kerja, tetapi juga mendorong peningkatan kapasitas produksi hingga 80% dibandingkan dengan kondisi awal.

Selain efisiensi waktu dan peningkatan kuantitas, hasil lain yang dapat dicatat adalah perbaikan pada aspek higienitas. Sebelum adanya intervensi teknologi, proses pengadukan manual seringkali menimbulkan risiko kontaminasi akibat tetesan keringat maupun kotoran lain yang tidak dapat sepenuhnya dihindari. Dengan penggunaan mesin pengaduk, tingkat kebersihan produk menjadi lebih terjamin, sehingga kualitas jamu instan semakin baik dan memenuhi standar konsumen modern.

Lebih jauh, keberadaan alat produksi multifungsi ini membuka peluang diversifikasi usaha (Al Maidah et al., 2024). Alat yang sama dapat dimanfaatkan untuk memproduksi makanan tradisional lain, seperti dodol atau jenang, yang merupakan jajanan khas Jombang. Hal ini menunjukkan bahwa teknologi tepat guna tidak hanya memberikan dampak pada peningkatan kapasitas produksi utama, tetapi juga berkontribusi pada potensi pengembangan produk baru yang mampu memperluas basis pasar UKM.

Namun, keberhasilan ini tidak lepas dari sejumlah kendala yang masih dihadapi mitra.

Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) menjadi salah satu hambatan utama, karena proses produksi masih ditangani oleh tenaga kerja dalam jumlah terbatas. Hal ini berdampak pada distribusi kerja yang kurang optimal dan berpotensi menahan laju ekspansi usaha. Selain itu, strategi pemasaran masih cenderung konvensional dengan mengandalkan pasar lokal, sementara peluang pemanfaatan pemasaran digital melalui e-commerce, media sosial, maupun jaringan kemitraan modern belum digarap secara maksimal.



Gambar 2. Mesin Pengaduk

Dari sisi pembahasan, dapat dipahami bahwa penerapan teknologi tepat guna menjadi pintu masuk bagi transformasi usaha mikro menuju model bisnis yang lebih berkelanjutan (Al Maidah et al., 2024; Maryanti et al., 2023). Namun, peningkatan kapasitas produksi perlu diimbangi dengan strategi pengembangan SDM serta penetrasi pasar digital agar produk jamu instan tidak hanya beredar di lingkaran konsumen lokal, tetapi juga mampu bersaing di pasar regional bahkan nasional. Oleh karena itu, integrasi antara teknologi, penguatan manajemen, dan jejaring pemasaran menjadi kunci dalam mendorong kemandirian ekonomi masyarakat Desa Ngampungan.

Pada aspek pemasaran, pendampingan yang dilakukan difokuskan pada upaya meningkatkan kemampuan mitra dalam memanfaatkan media sosial dan peluang jejaring usaha. Salah satu bentuk kegiatan adalah memberikan pelatihan cara membuat

konten sederhana di media sosial, seperti Instagram dan Facebook, yang bertujuan memperkenalkan produk secara lebih luas. Namun, hasil yang diperoleh masih memerlukan usaha pendampingan lebih lanjut karena mitra belum sepenuhnya mampu menghasilkan konten yang menarik dan konsisten untuk meningkatkan daya tarik konsumen. Pemanfaatan e-commerce juga belum optimal, sehingga penjualan masih bergantung pada order konvensional dari lingkungan sekitar.



Gambar 3. Produk jadi setelah menggunakan mesin

Selain itu, upaya memperluas jejaring kerja dengan usaha ritel modern masih berada pada tahap awal. Selama periode pendampingan, mitra baru sebatas memperkenalkan produk melalui pameran yang diadakan oleh BUMDes setempat. Meskipun langkah ini membuka peluang untuk memperluas pasar, hasilnya masih terbatas pada order-order lokal tanpa tindak lanjut kemitraan dengan jaringan toko modern seperti minimarket atau swalayan. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun kesadaran akan pentingnya strategi pemasaran digital dan jejaring bisnis telah mulai tumbuh, namun penerapan praktisnya masih memerlukan pendampingan yang lebih intensif agar dapat mendukung ekspansi pasar secara signifikan (Irea et al., 2025).

Dalam bidang manajemen keuangan, program pendampingan diarahkan pada pelatihan pembukuan dan tata kelola keuangan sederhana. Hasil yang dicapai menunjukkan bahwa mitra mulai terbiasa melakukan pencatatan arus keuangan, terutama terkait biaya produksi, pengeluaran rutin, serta pemasukan hasil penjualan. Meski laporan keuangan yang disusun masih sangat sederhana, keterampilan ini merupakan langkah penting untuk membangun

kesadaran akan pentingnya pencatatan sebagai dasar evaluasi usaha.

Upaya digitalisasi dalam pengelolaan keuangan juga telah mulai diperkenalkan, meskipun penerapannya belum optimal. Keterbatasan jumlah SDM dan beban kerja yang harus dibagi antara produksi, pemasaran, dan administrasi membuat pencatatan digital belum dapat dilakukan secara rutin. Kondisi ini menegaskan perlunya pertimbangan strategis untuk menambah tenaga kerja yang memiliki kemampuan dasar dalam pembukuan akuntansi, sehingga pengelolaan keuangan tidak lagi terbebani hanya oleh pemilik usaha (Novitasari & Supriyono, 2023).

Di sisi lain, proyeksi transaksi digitalisasi sudah mulai mengalami kemajuan. Mitra telah memanfaatkan layanan Mobile Banking untuk melayani transaksi order dan pembayaran, sehingga lebih efisien dibandingkan metode tunai. Meski masih terbatas pada transaksi dasar, kemampuan ini menjadi fondasi penting untuk pengembangan sistem digitalisasi yang lebih komprehensif (Susilo et al., 2022). Seiring dengan tuntutan pasar modern, prioritas selanjutnya adalah mempercepat integrasi tata kelola keuangan berbasis digital agar usaha mampu bersaing dan mengakses peluang pasar yang lebih luas.

4. SIMPULAN

Program PKM telah berhasil meningkatkan kapasitas produksi jamu instan sari rimpang "Bunda" di Desa Bareng, Jombang, secara signifikan melalui pemanfaatan teknologi semi-mekanis. Efisiensi waktu produksi dan peningkatan kualitas produk menjadi capaian penting dalam proses pendampingan. Namun demikian, tantangan masih muncul terkait keterbatasan tenaga kerja dan pemanfaatan strategi pemasaran digital yang belum optimal. Keberlanjutan usaha sangat bergantung pada konsistensi dan motivasi pelaku UMKM untuk terus berkembang, disertai dengan dukungan sinergis antara program PKM, BUMDES, dan jejaring usaha lokal maupun modern. Sinergi ini diharapkan mampu memantik tren bisnis UMKM sekaligus meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PAD).

Ada beberapa poin penting yang perlu dicermati dalam hasil Pengabdian Kepada Masyarakat tentang transformasi teknologi produksi minuman serbuk sari rimpang. Pertama, bidang *Penguatan Kapasitas SDM* masih memerlukan pelatihan lanjutan dalam bidang manajemen keuangan, pemasaran digital, dan pemeliharaan alat produksi agar UMKM mampu mengelola usaha secara profesional dan berkelanjutan. Kedua, adalah bidang *Optimalisasi Ekspansi Pasar Digital* yang mana pemanfaatan *e-commerce* dan media sosial

harus ditingkatkan dengan strategi konten yang kreatif serta konsistensi dalam promosi, sehingga produk jamu instan dapat bersaing di pasar digital yang lebih luas. Ketiga, sebaiknya Penambahan Tenaga Kerja Khusus dipertimbangkan. Disarankan adanya tenaga kerja tambahan, khususnya di bidang pembukuan dan pemasaran, guna membagi beban kerja dan memperkuat tata kelola usaha. Keempat, keberhasilan mitra masih memerlukan Kolaborasi Strategis. Kolaborasi yang lebih intensif dengan BUMDES dan mitra ritail modern perlu diperluas untuk membuka akses pasar, memperkuat brand produk, serta meningkatkan kontribusi terhadap ekonomi desa. Kelima adalah Konsistensi dan Motivasi Usaha yang menjadi faktor keberhasilan. Pendampingan berkelanjutan dalam bentuk pembinaan kewirausahaan dan motivasi usaha sangat diperlukan. Konsistensi, semangat, dan inovasi pelaku UMKM menjadi modal utama dalam menghadapi dinamika pasar sekaligus menjamin keberlanjutan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Program ini terselenggara atas bantuan dari dana hibah kemendiktisaintek 2025. Kontribusi mendalam juga kami apresiasi kepada ibu Dr. Sayekti Suindyah, MM selaku penggagas dan fasilitator UMKM Bareng Jombang dan sebagai dosen di FEB Universitas Dr Soetomo, Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Universitas Dr Soetomo, Prof Dr Nur Sayidah. Kepada Mitra terima kasih atas partisipasinya yaitu kepada ibu Nur Fitria sebagai pemilik UMKM minuman serbuk sari rimpang “Bunda” dan Bapak Kepala Desa Ngampungan Bareng Jombang.

DAFTAR RUJUKAN

- Al Maidah, F., Rizki, V. L., & Meilan, R. (2024). Peningkatan Kapasitas Produksi Dan Diversifikasi Produk Melalui Mesin Baru Dan Inovasi Menu Sehat. *TEKIBA: Jurnal Teknologi Dan Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 184–194.
- Ali, M., Jatmiko, A., Dwiningwarni, S. S., & Afandi, A. N. (2023). Peningkatan Keberdayaan Masyarakat Melalui Smart Tourism Dan Penguatan Manajemen Di Wisata Pandansili. *J. KARINOV*, 6(3), 185–189.
- Andaleeb, S. S., & Hasan, K. (2016). *Strategic Marketing Management In Asia: Case Studies And Lessons Across Industries*. Emerald Group Publishing Limited.

- Desa Ngampungan Dapat Juara Dua Pengelolaan Bumdes Kinerja Terbaik 2025. Dari Bupati Begini Mulanya - Lacak Jejak*. (N.D.). Retrieved September 8, 2025, From <https://Lacakjejak.Id/2025/08/19/Desa-Ngampungan-Dapat-Juara-Dua-Pengelolaan-Bumdes-Kinerja-Terbaik-2025-Dari-Bupati-Begini-Mulanya/>
- Irea, A., Rita, M., & Arbiati, F. (2025). DIGITAL BUSINESS BOOST: TRANSFORMASI DIGITAL UMKM DESA LATSARI MOJOWARNO JOMBANG. *SNEB: Seminar Nasional Ekonomi Dan Bisnis Dewantara*, 7(1), 23–28.
- Kurniawan, R., Ajikusuma, M. E., Farabi, M. Z., & Puteri, R. A. M. (2023). Pelestarian Budaya Melalui Budidaya Tanaman Obat Dan Pendirian Taman Herbal. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*.
- Maryanti, E., Biduri, S., & Sari, H. M. K. (2023). Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Pendampingan Badan Usaha Milik Desa. *Jurnal KARINOV*, 6(3), 175.
- Minuman Sari Rempah Khas Jombang; Produksi Rumahan, Dipasarkan Sendiri - Radar Jombang*. (N.D.). Retrieved September 8, 2025, From <https://Radarjombang.Jawapos.Com/Nasional/66992002/Minuman-Sari-Rempah-Khas-Jombang-Produksi-Rumahan-Dipasarkan-Sendiri>
- Minuman Serbuk ‘Bunda’ Menarik Perhatian Mahasiswa KKN-T UPN Veteran Jawa Timur – Gelora Jatim*. (N.D.). Retrieved September 8, 2025, From <https://Gelorajatim.Com/Minuman-Serbuk-Bunda-Menarik-Perhatian-Mahasiswa-Kkn-T-Upn-Veteran-Jawa-Timur/>
- Munandar, A., Rahmatiah, N. N., Juwani, J., & Juleha, J. (2025). Workshop Pengurusan Izin Usaha Secara Mandiri Bagi Kelompok Usaha Mahasiswa Dalam Menuju Legalitas Bisnis. *RENATA: Jurnal Pengabdian Masyarakat Kita Semua*, 3(1), 9–14.
- Novitasari, S., & Supriyono, S. (2023). Pendampingan Digitalisasi Marketing Kepada Pelaku UMKM Upaya Untuk Meningkatkan Efisiensi Penjualan UMKM Desa Banjaragung Kecamatan Bareng Jombang. *Jurnal Pengabdian Bersama*

Masyarakat Indonesia, 1(3), 39–44.

Septianingrum, I. P. K., & Fanida, E. H. (2024). STRATEGI MENINGKATKAN PEREKONOMIAN DESA MELALUI OPTIMALISASI PERAN BUMDES DI DESA NGAMPUNGAN KABUPATEN JOMBANG. *Publika*, 465–480.

Susilo, J. H., Eliana, A., Putri, E. Y., & Fauziah, A. P. (2022). Pendampingan Digital Marketing Dan Legalitas Usaha Untuk Meningkatkan Kuantitas Penjualan Umkm. *Jurnal Abdi Masyarakat*, 6(1).