



PENDAMPINGAN PEMBUATAN JAMU CELUP HERBAL PADA MASYARAKAT DUSUN DARUNGAN KECAMATAN SUKORAMBI

*Training On Making Herbal Dipped Jamu For The Community of Darungan Hall,
Sukorambi District*

**Dhina Ayu Susanti^{1*}, Ulfia Fitriani Nafista², Muhammad Dani³, Sholihatil Hidayati¹,
Fatika Farah Damiyanawati¹, Karina Kalim¹**

¹Program Studi Farmasi, Universitas dr. Soebandi, ²Program Studi Profesi Ners,
Universitas dr. Soebandi, ³Program Studi Kewirausahaan, Universitas dr. Soebandi

Jalan dr. Soebandi No. 99, Kabupaten Jember, Jawa Timur

*Alamat korespondensi: dhina.apt@gmail.com

(Tanggal Submission: 22 September 2025, Tanggal Accepted : 28 November 2025)

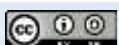


Kata Kunci :

*Jamu celup,
pengemasan,
e-commerce,
pemberdayaan
masyarakat,
Dusun Darungan*

Abstrak :

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilatarbelakangi oleh potensi lokal Dusun Darungan dalam pemanfaatan tanaman herbal sebagai minuman kesehatan, namun masih terbatas pada aspek pengolahan, pengemasan, dan pemasaran. Kondisi tersebut menyebabkan rendahnya nilai tambah produk dan terbatasnya peluang ekonomi masyarakat, khususnya anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3. Menggerakkan ibu-ibu anggota Dawis Catleya 3 menjadi pribadi yang produktif akan menjadi peluang untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas kehidupan keluarga secara ekonomi. Salah satu upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan memberikan bekal keilmuan yang dapat mereka aplikasikan dengan membuat sesuatu yang memiliki nilai ekonomi. Salah satunya yaitu dengan pembuatan minuman kesehatan dengan memanfaatkan kekayaan alam yang dapat tumbuh dengan baik dan tersedia melimpah di Jember. Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta kemandirian ekonomi masyarakat melalui inovasi produk jamu celup dan pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Metode yang digunakan meliputi sosialisasi, *pre-test* dan *post-test*, pelatihan pembuatan jamu celup dengan tiga varian rasa, penerapan teknologi produksi dan pengemasan, serta pelatihan pembuatan akun pemasaran berbasis *e-commerce*. Sasaran kegiatan adalah anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3 yang berada di wilayah RT 04/RW 08 Dusun Darungan dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Peningkatan pemahaman peserta terhadap pemanfaatan obat herbal meningkat yang dapat dilihat dari nilai rata-rata *post test*



($80,53 \pm 15,80$) lebih tinggi dibandingkan nilai *pretest* ($59,47 \pm 13,93$). Peserta mampu memproduksi jamu celup secara higienis dan kualitas yang baik, mengemas produk dengan label menarik, serta memiliki pengetahuan terkait pemasaran produk melalui Shopee dan Tokopedia. Selain itu, peserta menunjukkan kemandirian dalam mengelola usaha kecil berbasis potensi lokal dengan dukungan sarana produksi dan komunikasi kelompok. Kegiatan ini berhasil meningkatkan pengetahuan masyarakat terkait manfaat bahan obat tradisional beserta cara pemanfaatannya, keterampilan kewirausahaan, serta memperluas pengetahuan peserta untuk membuat akun *e-commerce*. Dengan demikian, tujuan pengabdian tercapai, yaitu terwujudnya peningkatan keterampilan masyarakat dalam memproduksi jamu celup secara berkelanjutan.

Key word :

Herbal tea bags, packaging, e-commerce, community empowerment, Darungan Hamlet

Abstract :

This community service activity is motivated by the local potential of Darungan Hamlet in utilizing herbal plants as health drinks, but is still limited in the aspects of processing, packaging, and marketing. This condition results in low product added value and limited economic opportunities for the community, especially members of the Catleya 3 Dasawisma Group. Motivating the mothers of the Catleya 3 Dasawisma members to become productive individuals will be an opportunity to improve and enhance the quality of family life economically. One effort that can be done is by providing scientific provisions that they can apply by creating something that has economic value. One of these is by making a health drink by utilizing natural resources that can grow well and are abundantly available in Jember. The goal of this activity is to increase the knowledge, skills, and economic independence of the community through innovative herbal dip products and the use of digital technology in marketing. The methods used include socialization, pre-tests and post-tests, training in making herbal dip with three flavors, application of production and packaging technology, and training in creating e-commerce-based marketing accounts. The target of the activity was members of the Catleya 3 Dasawisma Group located in the RT 04/RW 08 area of Darungan Hamlet with a total of 20 participants. The increase in participants' understanding of the use of herbal medicines increased as seen from the average post-test score (80.53 ± 15.80) which was higher than the pre-test score (59.47 ± 13.93). Participants were able to produce herbal dip hygienically and of good quality, package products with attractive labels, and have knowledge related to product marketing through Shopee and Tokopedia. In addition, participants demonstrated independence in managing small businesses based on local potential with the support of production facilities and group communication. This activity succeeded in increasing community knowledge regarding the benefits of traditional medicinal ingredients and how to utilize them, entrepreneurial skills, and expanding participants' knowledge to create e-commerce accounts. Thus, the purpose of community service was achieved, namely the realization of increasing community skills in producing herbal dip sustainably.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :



Open access article under the CC-BY-SA license.

Copy right © 2025, Susanti et al., 6231

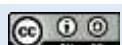
Susanti, D. A., Nafista, U. F., Danil, M., Hidayati, S., Damiyanawati, F. F., & Kalim, K. (2025). Pendampingan Pembuatan Jamu Celup Herbal pada Masyarakat Dusun Darungan Kecamatan Sukorambi. *Jurnal Abdi Insani*, 12(11), 6230-6240. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v12i11.3170>

PENDAHULUAN

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 terkait Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjelaskan bahwa usaha mikro merupakan kegiatan produktif yang dimiliki oleh individu maupun badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria tertentu sesuai dengan ketentuan hukum yang berlaku (Yusrillah, 2024). UMKM dipandang sebagai salah satu pilar penting dalam sistem perekonomian nasional, terutama karena kontribusinya yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, pemerataan kesejahteraan, serta peningkatan kualitas hidup masyarakat (Anaqi *et al.*, 2023). Dalam perkembangannya, UMKM memiliki peran yang sangat strategis, baik dalam skala lokal maupun nasional. Kehadirannya tidak hanya mendorong perputaran roda perekonomian masyarakat, tetapi juga menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi tenaga kerja lokal, sehingga mampu mengurangi tingkat pengangguran serta meningkatkan pendapatan rumah tangga. Dengan demikian, UMKM berfungsi sebagai motor penggerak perekonomian rakyat sekaligus sarana pemberdayaan masyarakat di berbagai daerah (Srijani, 2020).

Namun, di tengah pesatnya arus globalisasi dan perkembangan teknologi digital, UMKM menghadapi beragam tantangan yang kompleks. Di level dasawisma, rendahnya literasi higienitas dan pemasaran digital membuat nilai tambah produk jamu herbal rumahan masih rendah. Persaingan usaha yang semakin ketat, perubahan perilaku konsumen, serta kebutuhan untuk melakukan transformasi digital menuntut pelaku UMKM agar mampu beradaptasi secara cepat dan strategis. Tanpa kemampuan berinovasi dan menyesuaikan diri, UMKM akan kesulitan bersaing dengan perusahaan berskala besar maupun dengan produk asing yang semakin mudah masuk ke pasar domestic (Yusrillah, 2024). Oleh karena itu, agar tetap relevan dan berdaya saing, UMKM dituntut untuk memperkuat kapasitas usaha melalui peningkatan kualitas produk, pemanfaatan teknologi digital dalam proses produksi maupun pemasaran, serta penerapan strategi manajemen yang lebih efektif (Islami *et al.*, 2024). Peran pemerintah dan lembaga terkait juga sangat diperlukan dalam memberikan dukungan berupa kebijakan, pelatihan, pendampingan, hingga akses permodalan. Dengan sinergi tersebut, UMKM tidak hanya mampu bertahan di tengah perubahan global, tetapi juga dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan desa, perluasan kesempatan kerja, serta pembangunan ekonomi nasional secara berkelanjutan (Makigawe & Ikaningtyas, 2025). Kesuksesan suatu usaha biasanya juga dipengaruhi oleh motivasi, lingkungan dan disiplin yang secara parsial dan simultan berpengaruh terhadap kinerja seseorang (Awaludin *et al.*, 2025).

Peran UMKM yang begitu penting dalam menggerakkan roda perekonomian tidak hanya terlihat pada skala nasional, tetapi juga tercermin dalam kehidupan masyarakat di tingkat desa dan komunitas. Banyak kelompok masyarakat, khususnya yang beranggotakan ibu rumah tangga, berupaya meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui kegiatan produktif berbasis potensi lokal. Salah satu contohnya dapat dilihat pada aktivitas kelompok Dasawisma, yang menjadi wadah pemberdayaan perempuan dalam mengembangkan keterampilan, kesehatan, serta usaha ekonomi kreatif. Keterlibatan kelompok seperti Dasawisma menunjukkan bahwa penguatan UMKM tidak hanya berfokus pada kebijakan makro, tetapi juga perlu menyentuh unit sosial terkecil agar manfaatnya benar-benar dirasakan masyarakat luas (Al Islami *et al.*, 2024). Kelompok Dasawisma (Dawis) Catleya 3 di Dusun Darungan, Desa Jubung, Kecamatan Sukorambi, terdiri dari 10 anggota yang mayoritas adalah ibu rumah tangga tanpa penghasilan tetap. Dawis ini memiliki peran penting dalam mendukung program PKK, khususnya pada peningkatan kualitas kesehatan dan ekonomi keluarga. Salah satu



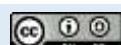
kegiatan produktif yang telah dilakukan adalah pembuatan jamu tradisional cair dengan memanfaatkan tanaman obat lokal.

Ibu-ibu anggota Dawis Catleya 3 pernah mendapatkan penyuluhan dari tim penggerak PKK Kecamatan tentang tanaman obat untuk menunjang kesehatan dan pembuatan jamu tradisional. Jamu merupakan obat herbal tradisional yang telah diperaktekan selama berabad-abad di masyarakat Indonesia untuk menjaga kesehatan. Jamu tradisional Indonesia dapat digunakan untuk meningkatkan imunitas tubuh (Kusuma *et al.*, 2020). Hasil dari kegiatan tersebut, anggota Dawis Catleya membuat jamu tradisional cair serta menjualnya dalam skala terbatas. Berdasarkan tinjauan lapangan tim pengabdian secara langsung didapatkan bahwa proses pembuatan jamu dilakukan dengan peralatan seadanya sehingga higienitasnya kurang terjaga. Produk yang telah dibuat yaitu dalam bentuk minuman kesehatan/jamu cair yang dikemas dengan botol bekas air mineral tanpa label. Penjualan produk dilakukan secara langsung maupun berdasarkan pesanan dari tetangga sekitar maupun untuk konsumsi pribadi. Produksi dilakukan 2 minggu sekali sejumlah 20 botol dengan harga jual Rp 15.000,- dengan omset Rp 600.000/bulan. Keterbatasan produksi ini disebabkan karena sediaan dalam bentuk cair tidak tahan lama, sehingga produksi tidak dapat dilakukan dalam skala besar karena umur simpan produk terbatas.

Berdasarkan identifikasi situasi dan permasalahan yang ada, dirancang suatu program pendampingan kewirausahaan bagi anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3 yang difokuskan pada pengembangan produk jamu celup sebagai bentuk inovasi usaha berbasis potensi lokal. Program ini mencakup serangkaian kegiatan terstruktur, dimulai dari edukasi mengenai pemilihan bahan baku yang sesuai, proses produksi yang higienis, hingga metode pengemasan yang memenuhi standar keamanan pangan. Selanjutnya, anggota kelompok akan diberikan pelatihan teknis dalam pembuatan jamu celup yang dikemas dalam kantong khusus dan ditempatkan pada pouch berlabel dengan informasi produk yang jelas dan komprehensif. Selain aspek produksi, program ini juga menekankan pentingnya penguasaan strategi pemasaran modern melalui pelatihan pemanfaatan *e-commerce*. Digitalisasi pemasaran dipandang sebagai langkah inovatif sekaligus solutif dalam memperluas jangkauan distribusi produk, meningkatkan daya saing, serta membuka peluang pasar yang lebih luas. Dengan demikian, program pendampingan ini tidak hanya diharapkan mampu meningkatkan keterampilan teknis anggota Dawis Catleya 3, tetapi juga mendorong kemandirian ekonomi keluarga serta memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di tingkat desa.

Berdasarkan hasil analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh Dawis Catleya 3, diperlukan suatu solusi yang tidak hanya mampu memperbaiki aspek produksi, tetapi juga meningkatkan kapasitas pemasaran produk secara berkelanjutan. Oleh karena itu, program pendampingan difokuskan pada inovasi pembuatan jamu celup sebagai alternatif produk yang lebih tahan lama, higienis, dan bernilai jual tinggi, serta penguatan strategi pemasaran melalui digitalisasi berbasis *e-commerce*. Dengan pendekatan ini, diharapkan anggota Dawis Catleya 3 dapat mengembangkan jiwa kewirausahaan sekaligus meningkatkan kemandirian ekonomi keluarga dan kontribusi terhadap pembangunan ekonomi desa. Analisis situasi menunjukkan bahwa Kelompok Dasawisma Catleya 3 merupakan salah satu kelompok binaan PKK di Desa Jubung yang beranggotakan ibu rumah tangga dengan keterbatasan sumber penghasilan. Upaya pemberdayaan sebelumnya telah dilakukan melalui produksi jamu cair berbasis tanaman obat lokal, namun pelaksanaannya masih menghadapi berbagai kendala. Dari aspek produksi, jamu cair memiliki keterbatasan daya simpan, diproses dengan peralatan sederhana yang kurang memenuhi standar higienitas, belum melalui uji laboratorium, serta dikemas dalam wadah bekas tanpa label yang sesuai. Dari sisi pemasaran, distribusi produk masih sangat terbatas karena tidak adanya strategi promosi dan rendahnya pemahaman mengenai manajemen pemasaran modern.

Sejalan dengan permasalahan tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini diarahkan untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan anggota Dawis Catleya 3 melalui pemanfaatan ilmu



pengetahuan dan teknologi. Fokus kegiatan meliputi pendampingan produksi jamu dalam bentuk celup yang lebih praktis dan higienis, sekaligus memberikan pelatihan digitalisasi pemasaran berbasis e-commerce. Selain mendukung peningkatan pendapatan keluarga, program ini juga relevan dengan tujuan pembangunan berkelanjutan (SDGs), Asta Cita pemerintah, serta Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi karena melibatkan mahasiswa dalam implementasi proyek sosial di masyarakat serta peran dosen sebagai tenaga ahli dalam mendampingi mitra.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 24 Agustus dan 5 September 2025, bertempat di Jalan Blinjo Nomor 3 RT 04/RW 08 Dusun Darungan, Desa Jubung, Kecamatan Sukorambi, Kabupaten Jember. Sasaran kegiatan adalah anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3 yang berada di wilayah RT 04/RW 08 Dusun Darungan dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Karakteristik peserta sebagian besar merupakan ibu rumah tangga dengan keterbatasan akses terhadap peluang ekonomi, sehingga kegiatan ini dirancang untuk memberikan nilai tambah melalui transfer pengetahuan, keterampilan, dan pemanfaatan teknologi tepat guna. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi beberapa tahapan yang saling berkaitan dan disusun secara sistematis, mulai dari sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan, hingga upaya keberlanjutan program. Seluruh rangkaian kegiatan dirancang dengan pendekatan partisipatif, sehingga peserta tidak hanya menjadi penerima manfaat, tetapi juga terlibat aktif dalam setiap proses (Nugroho *et al.*, 2022). Pendekatan ini dipilih untuk meningkatkan pemahaman, keterampilan, serta kepercayaan diri peserta dalam mengembangkan produk jamu celup sebagai bentuk inovasi usaha berbasis potensi lokal.

Tahap pertama berupa kegiatan sosialisasi yang difokuskan pada pengenalan manfaat minuman kesehatan dalam bentuk jamu celup serta urgensi penerapan standar higienitas dan keamanan pangan. Pada tahap ini peserta mendapatkan penjelasan mengenai pemilihan bahan baku yang sesuai, jenis dan jumlah bahan yang tepat, serta teknik pengolahan yang dapat menghasilkan produk berkualitas dan tahan lama. Penjelasan juga mencakup standar pengemasan yang baik agar produk mampu mempertahankan mutu hingga sampai ke konsumen. Selain itu, sosialisasi dilengkapi dengan pemaparan mengenai digitalisasi pemasaran, khususnya pemanfaatan e-commerce sebagai sarana distribusi modern. Hal ini bertujuan untuk memberikan wawasan kepada peserta mengenai pentingnya adaptasi terhadap perkembangan teknologi dalam strategi pemasaran produk (Anaqi *et al.*, 2023). Di tahap pertama juga disertai dengan pelaksanaan *pre test* dan *post test* kepada peserta melalui pemberian soal berbentuk pilihan ganda terkait materi manfaat obat tradisional dan cara pemanfaatannya.

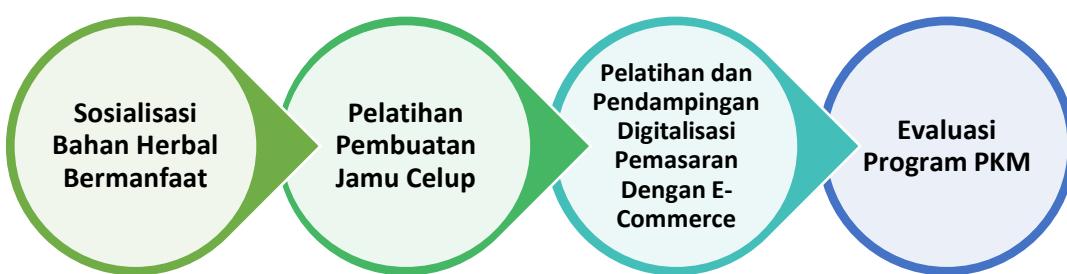
Tahap kedua adalah pelatihan pembuatan jamu celup yang dilaksanakan dalam bentuk praktik langsung. Peserta dilatih untuk memproduksi jamu celup dengan tiga varian rasa, yaitu rosella secang, rosella telang, serta telang secang. Kegiatan ini mencakup seluruh proses mulai dari persiapan bahan baku, pengeringan dan peracikan bahan, pengemasan ke dalam kantong celup, hingga penyimpanan dalam pouch berlabel. Melalui praktik langsung, peserta memperoleh keterampilan teknis yang lebih aplikatif sehingga mampu memproduksi jamu celup secara mandiri (Anaqi *et al.*, 2023). Pembuatan jamu celup diolah secara higienis menggunakan sarung tangan plastik serta peralatan masak yang sudah dicuci bersih.

Tahap selanjutnya adalah penerapan teknologi, yang menjadi salah satu aspek penting dalam program ini. Teknologi yang diterapkan mencakup dua bidang utama, yaitu produksi dan pemasaran. Dalam bidang produksi, peserta diperkenalkan pada teknik pembuatan jamu celup dengan memperhatikan aspek higienitas, daya simpan, dan standar pengemasan yang sesuai dengan ketentuan keamanan pangan. Produk dikemas dalam kantong celup yang dimasukkan ke dalam pouch berlabel dengan informasi produk yang lengkap dan menarik sehingga memiliki nilai jual lebih tinggi. Dalam bidang pemasaran, peserta dilatih untuk memanfaatkan platform *e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia. Pada tahapan ini peserta didampingi untuk membuat akun *e-commerce* dan cara



mengunggah foto produk tetapi tidak sampai pada pemasaran karena produk jamu celup yang dihasilkan belum memiliki ijin P-IRT (Makigawe & Ikaningtyas, 2025).

Tahap berikutnya adalah pendampingan yang dilakukan secara intensif, baik pada aspek produksi maupun pemasaran. Pendampingan produksi dilakukan untuk memastikan bahwa peserta mampu mempraktikkan keterampilan yang diperoleh secara mandiri dengan tetap menjaga standar mutu. Tim pengabdian memberikan arahan, supervisi, dan evaluasi pada setiap tahapan produksi, mulai dari pemilihan bahan baku, proses peracikan, hingga pengemasan akhir (Makigawe & Ikaningtyas, 2025).



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Kegiatan PKM

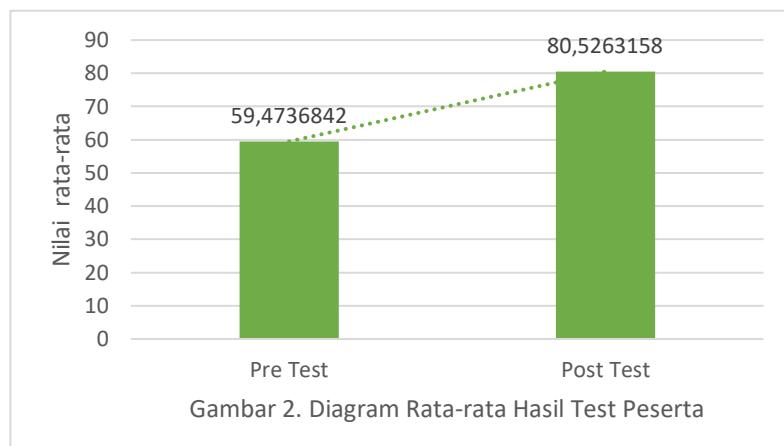
Aspek keberlanjutan program menjadi perhatian utama dalam kegiatan pengabdian ini. Untuk memastikan keberlanjutan, dibentuk kelompok komunikasi berbasis media digital yang berfungsi sebagai wadah koordinasi, monitoring, dan konsultasi antara peserta dengan tim perguruan tinggi. Melalui mekanisme ini, setiap permasalahan yang muncul dalam proses produksi dapat segera diidentifikasi dan dicarikan solusinya bersama. Selain itu, peserta juga diberikan paket peralatan produksi yang dapat menunjang proses pembuatan jamu celup sehingga mereka mampu menerapkan teknologi yang telah ditransfer secara mandiri. Dukungan berupa pendampingan berkelanjutan dan penyediaan sarana produksi ini diharapkan mampu memperkuat kemandirian mitra, meningkatkan keterampilan kewirausahaan, serta memastikan bahwa usaha jamu celup yang dikembangkan dapat memberikan dampak nyata terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi keluarga maupun masyarakat di Dusun Darungan (Al-Islami *et al.*, 2024).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 24 Agustus dan 5 September 2025 di Dusun Darungan, Desa Jubung, Kecamatan Sukorambi, Kabupaten Jember, dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3. Peserta didominasi oleh ibu rumah tangga yang memiliki keterbatasan akses terhadap peluang ekonomi, sehingga program ini dirancang untuk meningkatkan kapasitas kewirausahaan melalui transfer pengetahuan, keterampilan teknis, dan penerapan teknologi tepat guna. Seluruh kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif agar peserta dapat terlibat secara aktif, tidak hanya sebagai penerima manfaat, tetapi juga sebagai pelaku langsung dalam setiap tahapan kegiatan.

Tahap pertama berupa sosialisasi, yang berfokus pada pengenalan manfaat minuman kesehatan berbasis jamu celup, pemilihan bahan baku yang sesuai, serta standar higienitas dan keamanan pangan dalam proses produksi. Untuk mengukur efektivitas kegiatan, dilakukan **pre-test** sebelum sosialisasi dan **post-test** setelah sosialisasi selesai. Hasilnya menunjukkan peningkatan pemahaman peserta, terutama terkait pentingnya menjaga kualitas bahan, teknik pengemasan yang higienis, serta strategi pemasaran digital melalui *e-commerce*. Peningkatan nilai *post-test* dibandingkan *pre-test* menjadi

indikator bahwa sosialisasi berhasil meningkatkan wawasan peserta dalam aspek produksi maupun pemasaran.



Hasil evaluasi melalui *pre-test* dan *post-test* pada tahap sosialisasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta secara signifikan. Nilai rata-rata *post-test* yang lebih tinggi dibandingkan *pre-test* mencerminkan efektivitas kegiatan dalam mentransfer pengetahuan terkait pemilihan bahan baku, standar higienitas, teknik pengemasan, serta strategi pemasaran berbasis digital. Temuan ini mengindikasikan bahwa metode sosialisasi yang diterapkan mampu meningkatkan literasi peserta mengenai aspek produksi dan pemasaran produk jamu celup. Dengan demikian, peningkatan skor *post-test* tidak hanya menjadi indikator keberhasilan proses pembelajaran, tetapi juga menegaskan bahwa peserta memiliki kesiapan lebih baik untuk mengimplementasikan pengetahuan tersebut dalam praktik kewirausahaan.



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Pembuatan Jamu Celup

Tahap kedua adalah pelatihan pembuatan jamu celup yang dilaksanakan secara praktik langsung. Jamu celup dikonsumsi karena dapat memberi energi yang dapat menimbulkan relaksasi bagi tubuh, mengatasi pencernaan yang bermasalah, dan bermanfaat sebagai imunomodulator (Annury *et al.*, 2024). Peserta berlatih membuat tiga varian jamu celup, yaitu rosella secang, rosella telang, dan telang secang. Pemilihan tiga bahan ini karena kandungan mengandung zat warna alami yang berkhasiat sebagai antioksidan untuk mengakal penyakit degeneratif. Rosella mengandung zat

warna merah antosianin dengan ikatan rangkap terkonjugasi yang berkhasiat sebagai antioksidan (Pujiyono *et al.*, 2021). Kayu secang mengandung brazilin yang merupakan komponen terbesar memiliki sifat antioksidan dan antimikroba yang mampu menangkal radikal bebas (Irawan *et al.*, 2022). Bunga telang berwarna biru indigo digunakan sebagai bahan pewarna dalam makanan maupun minuman banyak sekali mengandung antosianin yang berkhasiat sebagai antioksidan (Lukman *et al.*, 2024).

Proses pelatihan mencakup persiapan bahan, pengeringan, peracikan pengemasan dalam kantong celup, hingga penyimpanan dalam pouch berlabel. Melalui kegiatan ini, peserta memperoleh keterampilan praktis yang dapat diterapkan secara mandiri. Setelah dilakukan kegiatan pembuatan jamu dan didapatkan berbagai macam kombinasi rasa juga berat yang berbeda-beda dari setiap anggota dilanjutkan dengan kegiatan pengemasan produk dan pemberian label. Kemasan, label, visual, dan rasa merupakan elemen penting yang saling melengkapi dalam pengembangan produk jamu celup. Kemasan berfungsi tidak hanya sebagai pelindung produk agar tetap higienis, terjaga kualitas, dan memiliki daya simpan yang lebih lama, tetapi juga sebagai media komunikasi visual pertama yang berinteraksi dengan konsumen. Cara pengemasan suatu produk telah menjadi alat strategis yang mengkomunikasikan nilai, keamanan, dan keunikannya (Hidayah *et al.*, 2025).

Kemasan yang menarik mampu meningkatkan persepsi nilai, membangun citra merek, sekaligus membedakan produk dari kompetitor di pasar yang semakin kompetitif. Sejalan dengan itu, label berperan sebagai identitas produk sekaligus sarana edukasi konsumen. Informasi yang tercantum pada label, seperti komposisi bahan, manfaat, cara penyajian, tanggal kedaluwarsa, serta izin edar, memberikan jaminan keamanan dan kepercayaan bagi konsumen, sehingga meningkatkan legitimasi dan daya saing produk di pasar modern yang menuntut transparansi. Selain itu, aspek visual pada kemasan, mulai dari desain, warna, hingga tipografi, sangat menentukan daya tarik produk terutama dalam era pemasaran digital, di mana keputusan pembelian sering kali dipengaruhi oleh tampilan visual. Konsumen cenderung menyukai produk dengan kemasan yang menarik dan fungsional dibandingkan dengan produk yang dikemas secara biasa atau kurang menarik (Ariodutho *et al.*, 2023). Lebih jauh, faktor rasa menjadi aspek krusial yang menentukan tingkat kepuasan konsumen dan loyalitas terhadap produk. Mengingat jamu kerap diasosiasikan dengan rasa pahit, inovasi dalam menghadirkan varian rasa seperti rosella secang, rosella telang, dan telang secang merupakan strategi untuk memperluas segmen pasar dengan tetap mempertahankan manfaat kesehatan. Dengan demikian, sinergi antara kemasan, label, visual, dan rasa tidak hanya menjaga mutu dan keberlanjutan produk jamu celup, tetapi juga berperan penting dalam meningkatkan daya tarik pasar, membangun kepercayaan konsumen, serta mendorong kemandirian ekonomi berbasis potensi lokal.



Gambar 4. Hasil Produk

Tahap penerapan teknologi menjadi fokus berikutnya, yang mencakup aspek produksi dan pemasaran. Pada aspek produksi, peserta diperkenalkan teknik pengolahan yang higienis dengan daya simpan lebih lama serta pengemasan modern yang memenuhi standar keamanan pangan. Pada aspek pemasaran, peserta dilatih membuat akun pemasaran pada platform digital seperti Shopee dan Tokopedia. Pemasaran online merupakan metode yang bisa dilakukan menggunakan jaringan internet dengan melalui media smartphone, laptop dan tablet. Pemasaran online menjadi salah satu layanan yang disediakan menggunakan jaringan internet, yang mampu mempermudah calon konsumen dalam berbelanja tanpa harus berhadapan langsung antara penjual dan pembeli (Munib & Dewi, 2023). Peserta diberikan motivasi dan pendampingan pengajuan ijin P-IRT untuk produk jamu celup yang telah dibuat agar bisa dipasarkan dengan jangkauan lebih luas melalui platform *e-commerce*.

Pemanfaatan platform *e-commerce* sudah semakin menggeliat di Indonesia. Laporan Bank Indonesia tahun 2023, penjualan melalui e-commerce meningkat mencapai Rp476,3 triliun pada tahun 2022. Platform *e-commerce* yang banyak digunakan di Indonesia yaitu Tokopedia, Bukalapak, dan Blibli menawarkan berbagai produk dan layanan sesuai minat konsumen yang beragam (Widiastuti *et al.*, 2024).



Gambar 5. Pembuatan Akun *E-Commerce*

Aspek keberlanjutan program dijaga melalui pembentukan kelompok komunikasi berbasis media digital yang menjadi wadah monitoring dan konsultasi antara peserta dengan tim perguruan tinggi. Peserta juga mendapatkan dukungan berupa paket peralatan produksi untuk menunjang penerapan teknologi yang telah diajarkan. Dengan strategi ini, kegiatan pengabdian tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis, tetapi juga memperkuat kemandirian ekonomi keluarga, memberdayakan perempuan, serta mendorong pengembangan UMKM berbasis potensi lokal di Dusun Darungan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Dusun Darungan berhasil memberikan dampak positif dalam peningkatan keterampilan anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3 untuk mengolah bahan herbal menjadi jamu celup dengan tiga varian rasa secara higienis. Peserta kegiatan PKM juga dibekali pengetahuan tentang cara pembuatan desain kemasan produk yang baik serta pembuatan akun *e-commerce*. Peserta PKM dimotivasi dan diberi pendampingan untuk pengajuan P-IRT terhadap produk jamu celup yang telah diproduksi agar bisa dipasarkan melalui platform *e-commerce*.

UCAPAN TERIMAKASIH

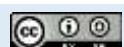
Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas yang telah memberikan dukungan sehingga program pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DPPM) Kemendiktiantek yang telah memberikan pendanaan pada tahun anggaran 2025 dan juga kepada masyarakat Desa Darungan, Ketua RT 04/RW 08, serta seluruh anggota Kelompok Dasawisma Catleya 3 yang telah berpartisipasi aktif dan memberikan kerja sama selama kegiatan berlangsung. Tidak lupa, apresiasi diberikan kepada seluruh tim pelaksana dan mahasiswa yang turut membantu dalam setiap tahapan kegiatan mulai dari sosialisasi, pelatihan, hingga pendampingan. Tanpa dukungan berbagai pihak, kegiatan pengabdian ini tidak akan terlaksana dengan lancar dan mencapai hasil yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Annury, K. (2024). Uji Organoleptik Teh Celup Herbal Kombinasi Jahe (*Zingiber officinale*), Serai (*Cymbopogon citratus*), Dan Kunyit (*Curcuma longa*). *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu*, 8(12), 289–294.
- Awaludin, A. R., & Samsuri, C. A. P. (2025). Pengaruh Motivasi, Lingkungan Kerja dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pt. Satya Mulya Mandiri Bogor. *Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan*, 4(1), 33–41.
- Al-Islami, I. L., Puryantoro, P., & Mayangsari, A. (2024). Analisis Keberlanjutan Usahatani Kopi Organik di Kecamatan Arjasa Kabupaten Situbondo. *Jurnal Ilmiah Membangun Desa Dan Pertanian*, 9(3), 258–273. <https://doi.org/10.37149/jimdp.v9i3.1011>
- Anaqi, I., Kurniawan, D., Marcela, T. P., Jorger, D. C. V., Aziz., Nasrul, P. N. S. M., & Sukmah, R. R. A. (2023). Pengembangan Digitalisasi Marketing Usaha UMKM Untuk Meningkatkan Mengembangkan UMKM Masyarakat Development of MSME Business Marketing Digitalization To Improve Community MSME Development, 1(2), 171–179. <https://doi.org/https://doi.org/10.59841/jai.v1i2.112>
- Ariodutho, S., Sugiyanti, L., Larasati, A., Sukmawati, I., & Wijaya. (2023). Pengaruh Packaging Produk Terhadap Persepsi Kualitas Dan Nilai Produk UMKM Anisa Bakery. *Masarin (Jurnal Manajemen Dan Pemasaran International)*, 2(1), 204–214.
- Hidayah, N. P., Susilawati, S., & Yustati, H. (2025). Pengembangan Kemasan Produk Berbasis Teknologi untuk Meningkatkan Nilai Jual di Pasar Global. *Madani : Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 3(4), 378–382.
- Irawan, E. W. (2022). Potensi Ekstrak Kayu Secang (*Caesalpinia sappan L.*) Sebagai Pewarna Alami Dalam Pembuatan Selai Pala (*Myristica fragrans H.*). *Jurnal Teknologi Hasil Pertanian.*, 15(1), 74–82.
- Kusuma, A. R. (2020). Jamu Tradisional Indonesia: Tingkatkan Imunitas Tubuh Secara Alami Selama Pandemi. *Jurnal Layanan Masyarakat (Journal of Public Service)*, 4(2), 465–471.
- Lukman, N. H. (2024). Pemanfaatan Ekstrak Bunga Telang Sebagai Pewarna Alami Yang Kaya Anti Oksidan Pada Berbagai Produk Makanan dan Minuman. *JDISTIRA (Jurnal Pengabdian Inovasi Dan Teknologi Kepada Masyarakat)*, 4(1).
- Makigawe, N. S., & Ikaningtyas, M. (2025). Revolusi Digital UMKM: Membuka Peluang Pasar Lebih Luas Melalui Media Sosial dan E-commerce di Desa Kedungjambe Digital Revolution of MSMEs: Opening Wider Market Opportunities Through Social Media and E-commerce in Kedungjambe Village. *Masyarakat Mandiri : Jurnal Pengabdian Dan Pembangunan Lokal*, 2(1), 62–75.
- Munib, F., & Dewi, N. S. A. A. (2023). Implementasi Pemasaran Online Berbasis E-Commerce Pada Pengrajin Jamu Gendong Tradisional Dusun Kiringan. *Jurnal Pertanian Agros*, 25(4), 4380–4385.
- Nugroho, S. A. N., Nirmala, K. R., Suharjono, S., Wahyu, W. T., & Tri, H. H. (2022). Penyuluhan Dan Pendampingan Kegiatan Pengemasan Produk Tepung Roti Dari Limbah Kulit Kopi Di Desa



- Kemuning Lor Kabupaten Jember. *J-Dinamika : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(3), 506–510. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v7i3.3376>
- Pujiyono. (2021). Pemanfaatan Tanaman Rosella (*Hibiscus sadbariffa* L.) sebagai Upaya dalam Meningkatkan Kesejahteraan dan Ekonomi Masyarakat Desa Sumberdem, Wonosari, Malang. *Jurnal SEMAR*, 10(1), 22–28.
- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Widiastuti., Marselinus., & Michael, T. G. R. N. (2024). Adaptasi Strategi Pemasaran Perusahaan E-commerceIndonesia: Kajian Data Annual Report 2021-2023. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 1(2), 35–40.
- Yusrillah, M. R. (2024). Optimalisasi Profit UMKM di Puspa Garden Melalui Social Media Marketing. *Jurnal Pengabdian Inovatif Masyarakat*, 1(1), 34–37. <https://doi.org/10.62759/jpim.v1i1.84>



Open access article under the CC-BY-SA license.

Copy right © 2025, Susanti et al., **6240**