

Branding Dan Inovasi Packaging Pengrajin Minuman Jamu Tradisional

Hasnah Rimiyati ¹ Munjiati Munawaroh ²

^{1,2} Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
Jalan Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta, 55183
hasnahrimiyati@umy.ac.id hasnahrimiyati@yahoo.com

Abstrak

Tujuan kegiatan yang dilakukan melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) LP3M UMY ini adalah untuk meningkatkan usaha kecil pengrajin jamu tradisional di kota Yogyakarta, merupakan usaha rumahan yang mempunyai prospek kedepan lebih menguntungkan, sehingga dapat meningkatkan pendapatan keluarga bapak Rizal di Yogyakarta. Melalui kegiatan ini dapat memecahkan permasalahan ekonomi yang dihadapi oleh pemilik usaha jamu tradisional dalam hal: 1) kurangnya pengetahuan dalam mengelola usaha dengan baik; 2) aspek produksi: diperlukan pengetahuan cara mengelola proses produksi agar produk bernilai jual bagi pasar; 3) aspek pemasaran: masih kurangnya pengetahuan tentang pentingnya merek (brand), membangun merek, pentingnya pengemasan (packaging), dan bagaimana cara memasarkan produk. Penyelesaian permasalahan tersebut telah dilakukan beberapa hal, yaitu: 1) tahap awal pembekalan materi dalam mengelola usaha; 2) membekali ketrampilan dalam melakukan proses produksi agar menghasilkan produk yang sehat; 3) membekali pengetahuan tentang pemahaman pentingnya merek bagi produk minuman saat melakukan kegiatan pemasaran; pentingnya kemasan dan label yang menarik dan higienis khususnya untuk produk minuman jamu tradisional yang dipasarkan untuk kalangan menengah dengan memperhatikan kemasan yang sehat, paktis dan menarik dimata konsumennya.

Kata kunci: inovasi, brand, branding, packaging

Pendahuluan

Semakin berkembangnya industri jamu memberikan manfaat kepada para petani karena semakin banyaknya para petani yang perlu menyediakan atau menghasilkan bahan baku utama untuk produksi produk jamu tersebut, disamping itu juga dapat merupakan lahan bagi para ilmuwan untuk melakukan penelitian baik dibidang teknologi pangan dan pihak-pihak lain-lainnya yang terkait dengan produk jamu tersebut. Disamping itu industri jamu ini memberikan kontribusi dampak ekonomi maupun social yang cukup besar dalam menciptakan kesempatan kerja dan lapangan pekerjaan kepada tenaga kerja Indonesia, juga dapat terjalin kemitraan kepada para penjual jamu tradisional baik jamu gendong maupun penjual yang berjualan menetap disatu tempat di warung maupun dengan cara menyewa teras-teras toko, disamping itu juga merangsang tumbuhnya industri yang menjual bahan baku olahan.

Produk jamu, meskipun telah menjadi bagian dari industri namun tak dapat dilepaskan tetap saja merupakan bagian dari budaya masyarakat Indonesia. Hal ini lah yang menyebabkan banyak perusahaan jamu besar yang menggabungkan falsafah kuno tentang jamu dan obat-obatan dengan teknologi manufaktur. Produk Jamu yang merupakan obat tradisional Indonesia telah menjadi budaya masyarakat Indonesia sejak berabad-abad silam sebagai bagian dari upaya menjaga kesehatan, menambah kebugaran, serta merawat kecantikan bagi para wanita.

Hasil temuan dari suatu penelitian ditemukan bahwa pada rimpang kencur terdapat senyawa minyak atsiri yang sangat bermanfaat bagi tubuh manusia. Senyawa ini berfungsi sebagai zat analgesic, yaitu bahan yang memiliki kemampuan untuk mengurangi rasa sakit pada tubuh manusia (<http://biofarmaka.ipb.ac.id/phocadownloadpap/userupload/Info/2012>). Sedangkan manfaat jamu beras kencur bagi tubuh adalah untuk menambah stamina, menyegarkan tubuh, meredakan sakit, mengobati masuk angin, migrain, hingga mencegah tumbuhnya jerawat. Selain itu, jamu beras kencur memiliki kemampuan untuk menambah tenaga karena memiliki sifat stimultan dan penambah nafsu makan. Jamu beras kencur juga bermanfaat dapat menghilangkan beberapa penyakit, seperti batuk, sariawan, radang lambung, perut kembung, bahkan menetralsir keracunan makanan.

Semakin banyaknya manfaat dari jamu tradisional bagi kesehatan tubuh membuktikan bahwa jamu yang merupakan pengobatan tradisional Indonesia jika dikembangkan secara intensif akan mampu meningkatkan derajat kesehatan masyarakat Indonesia bahkan dunia. Dengan demikian usaha jamu sangat perlu dilestarikan dan dikembangkan, apalagi didukung dengan tersedianya bahan baku yang cukup banyak dari para petani di Indonesia.

Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan cara membangun *branding* dan *packaging* (pengemasan). Bayangkan saja jika kita adalah pemilik bisnis suatu produk yang sangat laris dan sedang naik daun, namun kita tidak memiliki merek atau *brand*, tiba-tiba ada kompetitor datang dan bergerak pada bisnis yang sejenis, dengan kondisi yang seperti itu pastinya pasar pun dapat terbagi. Hal ini tentu saja bisa menurunkan penjualan kita, karena konsumen tidak bisa membedakan mana produk milik kita dan produk milik kompetitor. Akan berbeda jika produk milik kita mempunyai merek atau *brand* yang dilengkapi juga dengan label produk, maka para konsumen pastinya dapat dengan mudah mengenali produk kita dan tidak gampang berpaling ke produk lain yang sejenis karena mereka telah percaya dengan brand atau merek kita, sekaligus telah mengetahui kualitas rasa dari produk milik kita. Hal inilah yang menunjukkan betapa pentingnya *branding* dan *packaging* bagi suatu produk.

Berikut alasan mengapa *branding* dan *packaging* itu penting bagi usaha kecil menengah. Menurut Kotler dan Keller (2015) terdapat lima alasan mengapa *branding* dan *packaging* itu penting bagi usaha kecil menengah, yaitu:

1. *Branding* dan kemasan membuat *brand* lebih dikenal.

Agar *brand* dan produk lebih kuat dalam bersaing, perlu dimunculkan potensi dan keunggulan yang terdapat di dalamnya. hal tersebut dapat dilakukan dengan cara *branding*.

2. *Branding* dan *packaging* menarik perhatian pelanggan.

Desain yang menarik pada kemasan produk dapat membuat konsumen memilih sebuah *brand* atau produk.

3. *Branding* dan *packaging* memfasilitasi keputusan pembelian.

Setelah konsumen tertarik dengan produk melalui kemasan dan desainnya, selanjutnya *packaging* bertugas memberikan informasi yang akan lebih meyakinkan konsumen.

4. *Branding* dan *packaging* memainkan peranan penting dalam promosi.

Jika kita menghendaki penjualan produk kita meningkat maka hal perlu dilakukan adalah mengkomunikasikan produk itu kepada audiens. Membuat kemasan sebagai wadah produk dan sekaligus sebagai media promosi dapat memberikan efektifitas dalam promosi dan produksi. Hal ini mengarahkan produk anda pada kesuksesan secara penjualan.

5. *Branding* dan *packaging* membuat produk berbeda dengan produk yang lain.

Dalam persaingan bisnis kita dituntut mempunyai perbedaan (*deferensiasi*) dengan yang lain untuk sukses. Begitu juga dengan produk, jika *branding* dan kemasannya berhasil membuat produk kita berbeda dari produk yang lain dan tepat kepada target konsumennya maka hasil yang positif dapat dirasakan. Melalui strategi *branding* dan *packaging* produk mendapat perhatian dari masyarakat dan berdampak penjualan akan meningkat.

Melakukan inovasi produk sudah menjadi tuntutan dalam pengembangan bisnis termasuk untuk bisnis minuman jamu tradisional perlu mendapatkan sentuhan inovasi, diantaranya dilakukan pengembangan proses produksi dengan memanfaatkan teknologi peralatan yang modern, menjadikan peluang bisnis yang menguntungkan karena dengan membuat jamu modern agar bisa lebih diterima oleh pasar, termasuk juga dalam pengemasan perlu menyajikan produk minuman dalam kemasan yang baik dan higienis. Sehingga tujuan dari kegiatan ini adalah: 1) tahap awal pembekalan materi dalam mengelola usaha; 2) membekali ketrampilan dalam melakukan proses produksi agar menghasilkan produk yang sehat; 3) membekali pengetahuan tentang pemahaman pentingnya merek bagi produk minuman saat melakukan kegiatan pemasaran; pentingnya kemasan dan label yang menarik dan higienis khususnya untuk produk minuman jamu tradisional yang dipasarkan untuk kalangan menengah dengan memperhatikan kemasan yang sehat, paktis dan menarik dimata konsumennya.

Metode Pelaksanaan

Langkah-langkah pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, antara lain diawali dengan pembekalan materi dalam mengelola usaha, ketrampilan dalam proses produksi, lalu proses *branding* dan *packaging* produk minuman jamu tradisional.

Tahapan yang dilakukan dalam pengembangan di bidang produksi yaitu:

1. Merancang desain merek produk minuman jamu
2. Merancang pengemasan produk dengan menggunakan wadah kemasan yang sehat
3. Merancang label untuk keterangan komposisi bahan yang digunakan
4. Mendesain spanduk untuk menyampaikan informasi produk kepada konsumen dan calon konsumen
5. Mendisplay produk minuman yang menarik
6. Memperluas saluran distribusi produk minuman jamu tersebut, dengan cara bekerjasama dengan mitra.

Khalayak sasaran

Pemilik usaha minuman jamu ini telah menekuni usaha tersebut lebih kurang selama tiga tahun. Perolehan penjualannya perhari rata-rata dapat menjual minimal 80-100 botol perhari, dan selalu habis terjual dengan harga jual Rp 10.000 per-botol kemasan isi 600 ml. Dari pendapatan tersebut beliau perlu mencukupi kebutuhan biaya hidup keluarganya, serta biaya pendidikan bagi putra-putrinya. Tentunya jika usaha ini dikelola dengan baik, diharapkan dapat berkembang dan meningkatkan pendapatannya, sehingga dapat mencukupi kebutuhan biaya hidup dan pendidikan keluarganya.

Bahan dan alat-alat spesifik yang digunakan

Sebelumnya kemasan produk minuman jamu ini menggunakan botol bekas minuman air mineral yang sudah dibersihkan, walaupun sudah dibersihkan tetap merupakan botol bekas yang imagenya dimata konsumen tidak higienis. Kemasan yang digunakan harus dirubah diganti dengan wadah yang sehat dan bersih tidak lagi menggunakan botol bekas. Kemasan saat ini adalah menggunakan wadah minuman yang memang khusus untuk mawadahi minuman yang dijual resmi di toko perlengkapan aneka wadah minuman, berupa cup plastik khusus minuman. Untuk menampung dalam jumlah banyak menggunakan Dispenser Air, yang dapat menampung isi minuman lebih banyak, yang dilengkapi dengan fasilitas kran yang memudahkan dalam menuangkan minuman jamu kedalam gelas-gelas cup (cup plastic minuman) yang standar dan di segel plastik khusus dengan menggunakan *Power Pack* alat penyegel plastic berteknologi modern, sehingga lebih aman dan higienis.

Hasil dan Pembahasan

Pembekalan materi dalam mengelola usaha, dilakukan dengan memberikan materi pelatihan mengenai entrepreneur, bagaimana cara menumbuhkan jiwa seorang entrepreneur. Pedagang dengan entrepreneur tidaklah sama, seorang pedagang hanya berfikir bagaimana cara agar produk yang dihasilkannya dapat terjual. Sedangkan seorang entrepreneur berfikir

bagaimana agar usahanya dapat maju berkembang dengan cara menciptakan kreatifitas dan inovasi terhadap produk yang dihasilkannya, memiliki jiwa seorang entrepreneur yang pantang menyerah, mampu meng-create bisnisnya, serta mampu mengambil risiko yang terukur.

Selanjutnya memberikan ketrampilan dalam proses produksi agar dapat melakukan pengolahan produk yang sehat dan bersih. Dalam proses pengolahan bahan baku produk jamu dimulai dari cara memilih bahan baku, memasak dan mengolah produk minuman jamu tersebut, sampai pada penggunaan perlatan masak yang bersih, agar dapat menghasilkan produk minuman jamu tradisional yang higienis.

Tahap selanjutnya adalah pemberian *brand* dan label produk. Dalam hal ini muncul satu pertanyaan, mengapa merek suatu produk sangat penting?

Terdapat beberapa alasan mengapa merek sangat penting bagi keberhasilan usaha kecil, diantaranya adalah:

1. Merek membedakan produk dengan produk pesaing. Merek dapat mengidentifikasi bahwa sebuah produk berbeda dengan produk lainnya. Identifikasi produk juga bermanfaat dalam hal iklan dan promosi.
2. Menambah nilai produk, konsumen melihat merek sebagai sebuah tolok ukur dan menambah nilai sebuah produk.
3. Merek bisa menambah *image* sebuah produk. Konsumen juga cenderung memilih produk yang bermerek karena lebih bisa dipercaya, asal-usul produk bisa diurut.
4. Kebutuhan untuk mengelola merek lebih dirasakan oleh pengusaha usaha kecil yang berencana untuk membuka cabang.

Melalui beberapa manfaat merek tersebut diatas, merupakan salah satu kiat sukses membangun bisnis adalah dengan mengelola merek untuk produk-produk yang dihasilkan. Produk yang baik lebih mudah dikenal jika memiliki merek tertentu. Oleh karena itu telah di desain merek (*brand*) untuk produk minuman jamu tersebut. Berikut ini disajikan desain merek untuk produk minuman jamu tradisional, yang telah ditetapkan sebagai merek (*brand*) produk yang dipasarkan. Gambar 1 adalah gambar produk jamu dengan masih menggunakan kemasan botol-botol bekas tanpa merek (*brand*), sedangkan gambar 2 adalah desain merek (*brand*) dan label produk yang menjelaskan komposisi dari bahan-bahan yang digunakan dalam proses produksi produk minuman jamu tradisional yang dihasilkan.

Gambar 1. Produk tanpa Brand & Label



Sumber: dokumen penulis

Gambar 2. Desain Brand & Label Produk



Sumber: dokumen penulis

Branding dan desain kemasan untuk produk minuman jamu tradisional sangat penting, masih banyak pelaku bisnis yang berfikir bahwa produk hasil usaha kecil belum memerlukan brand, karena eksistensi brand hanya diperlukan oleh perusahaan besar saja, namun pikiran seperti itu sangat keliru. Produk jamu minuman tradisional yang merupakan produk hasil usaha kecil sudah perlu membenahi produk mereka. Karena dengan pemahaman tentang pentingnya **branding dan kemasan** untuk produk usaha kecil maka brand produk minuman jamu tradisional merek “Gamelan” lebih dikenal oleh masyarakat luas, dilengkapi pula dengan label yang menjelaskan komposisi bahan-bahan yang digunakan.

Pentingnya packaging produk adalah untuk menarik perhatian konsumen ini berkaitan dengan kebutuhan suatu kreativitas dan inovasi dalam menjalankan. Bagaimana tidak, daya saing yang tinggi dan beraneka ragam permintaan pasar yang cukup banyak ini membuat para pelaku bisnis harus mampu memutar strateginya untuk mempertahankan bahkan meningkatkan bisnisnya. Selain itu, sebagai pelaku bisnis juga harus mampu memikirkan hal-hal kecil yang berkaitan dengan bisnis akan tetapi berdampak besar untuk kemajuan bisnisnya.

Packaging sendiri dapat dikatakan suatu yang penting pada sebuah produk dikarenakan salah satu pemicu ketertarikan konsumen terhadap produk terletak pada sebuah *packaging* atau biasa disebut dengan kemasan.

Membuat *packaging* tidak hanya berkaitan dengan warna dasar yang digunakan tetapi juga desain dan informasi yang ada dimuat beserta *packaging* produk. Untuk itu, pelaku bisnis juga harus memikirkan bagaimana informasi dari produk tersebut tersampaikan dengan baik. Manfaat *packaging* selain sebagai wadah dan pelindung produk juga memiliki peran sebagai sarana untuk memberikan informasi dan memasarkan produk. Selain itu, *packaging* juga mampu mengarahkan konsumen untuk memilih dari sekian banyak produk yang memiliki jenis sama. Perannya yang penting ini membuat pelaku bisnis sangat memperhatikan *packaging* dari produk yang ditawarkan. Poin utama dari pentingnya pengemasan (*packaging*) produk adalah untuk menarik perhatian konsumen.

Berikut 5 alasan pentingnya branding dan kemasan untuk usaha kecil:

1. **Branding dan kemasan membuat brand lebih dikenal**
2. **Branding dan Kemasan menarik perhatian customer**
3. **Branding dan Kemasan memfasilitasi keputusan pembelian**
4. **Branding dan Kemasan memainkan peranan penting dalam promosi**

Perubahan yang dihasilkan dari kemasan produk minuman jamu tradisional yang diberi merek “Gamelan” saat ini disajikan dalam gambar 3 berikut ini:

Gambar 3. Tampilan Wadah dan Kemasan yang higienis & Power Pack



Sumber: dokumen penulis

Simpulan

Berdasarkan proses kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dilakukan pada Mitra dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Memiliki pemahaman dalam mengelola usaha dengan kemampuan *entrepreneurship*, melalui kreativitas dan inovasi sehingga dapat meningkatkan usaha. Menjaga kualitas produk didukung dengan melakukan proses produksi yang bersih higienis, diawali dengan

- menyeleksi bahan-bahan baku yang digunakan dalam kondisi fresh sehingga menghasilkan produk minuman jamu yang lebih nikmat rasanya.
2. Produk yang dihasilkan didukung dengan kemasan yang menarik, karena kemasan mempunyai peran penting dalam bisnis dan persaingan.
 3. Brand atau merek menjadi bagian yang penting bagi suatu produk, agar mudah dikenali, sebagai pembeda dengan produk pesaing, menambah nilai suatu produk, memudahkan pelaku bisnis dalam melakukan promosi dan pengembangan bisnis.
 4. Memperluas distribusi produk melalui bekerjasama dengan para mitra pengelola catering dengan menyajikan kemasan produk yang minimalis.

Saran

1. Untuk meningkatkan volume penjualan produk kedepannya dapat melakukan peningkatan kapasitas produksi, tentunya perlu didukung dengan peralatan produksi yang tepat guna agar proses produksi maksimal.
2. Untuk perluasan saluran distribusi dapat melakukan banyak kerjasama dengan pihak mitra, diantaranya pelaku bisnis catering dan para pengecer aneka produk makanan dan minuman.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Pimpinan UMY dan LP3M UMY yang telah memberikan dukungan finansial berupa dana hibah pengabdian pada masyarakat melalui program PKM. Terima kasih juga kepada Bapak Rizal selaku pemilik usaha yang telah bersedia bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Daftar Pustaka

- Anoraga, P (2014), *Pengantar Bisnis: Pengelolaan Bisnis dalam Era Globalisasi*, Jakarta, Rineka Cipta
- Departemen Kesehatan Republik Indonesia, 2009, *Farmakope Herbal Indonesia*, Departemen Kesehatan RI, Jakarta.
- Fea Prihapsara¹, Anif Nur Artanti¹ (2016), "Inovasi Jamu dalam Kemasan Siap Minum Sebagai Upaya Meningkatkan Pola Konsumsi Jamu dan Pemberdayaan Masyarakat Di Kecamatan Jaten", *Senaspro*, Seminar Nasional dan Gelar Produk
- Kotler, Philip & Keller (2015), *Manajemen Pemasaran*, Penerbit Erlangga.
- Subanar, Harimurti (2012), *Manajemen Usaha Kecil*, BPFE Yogyakarta
- <http://biofarmaka.ipb.ac.id/phocadownloadpap/userupload/Info/2012>
- <http://blog.sribu.com/id/5-alasan-pentingnya-branding-dan-kemasan-untuk-produk-usaha-kecil>