

PENERAPAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA BAGI KELOMPOK USAHA KECIL JAMU TRADISIONAL DI KECAMATAN SAMPANG MADURA

Siti Mujanah¹, Achmad Maqsudi², Harjo Seputro³

¹Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
email: Siti_mujanah2003@yahoo.com

²Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail: achmadmaqsudi@yahoo.com

³Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
email: suharjofipum@yahoo.com

ABSTRACT

The market opportunities of herb medicine in Indonesia is quite widespread both for domestic needs and for export. Domestic demand for herb medicine was increased each year. This mean that the opportunities to develop the household or small scale herb industries in Indonesia are needed, one of the most popular place of herb medicine in Indonesia is Madura Island, especially in this present the local government of Sampang District concern to develop the Central of Herb Medicine in Jl Pahlawan, and they called "Herb Medicine Putri Pahlawan Cluster. According to our survey we found that they have several problems in management such as marketing, financial and technology, therefore we over the management training to the members of cluster and make a machine or applied technology for producing in the bigger volume of production.

Keywords: *Applied Technologi, Marketing Management and Finacial management*

1. PENDAHULUAN

Menurut WHO, sekitar 80 % dari penduduk di beberapa negara Asia dan Afrika menggunakan obat tradisional untuk mengatasi masalah kesehatannya, sedangkan beberapa Negara maju, 70%-80% dari masyarakatnya telah menggunakan beberapa bentuk pengobatan komplementer atau alternatif serta obat herbal (Biofarmaka IPB. 2013)

Di Indonesia sendiri Jamu telah ada sejak dulu sebelum ilmu farmasi modern memasuki Indonesia. Saat ini tradisi minum Jamu menjadi populer dikalangan orang Indonesia pada umumnya, dimana hampir 80% orang Indonesia menggunakan tradisi minum jamu. Bagi orang Indonesia, jamu sama dengan populernya seperti populernya tradisi minum susu bagi orang-orang barat (<http://javanessia.com>)

Hal tersebut mengakibatkan permintaan terhadap jamu terus meningkat baik domestic maupun internasional Berdasarkan data

Gabungan Pengusaha Jamu, penjualan obat herbal/jamu di Indonesia pada 2010 menembus angka Rp 7,2 triliun dan pada tahun 2011 mencapai Rp12 triliun, lalu terus meningkat pada tahun 2012 menjadi Rp 13 triliun. Bahkan menurut data riset sekitar 93 persen masyarakat yang pernah minum jamu menyatakan bahwa minum jamu memberikan manfaat bagi tubuh (Akhir, D. J. 2013)

Peningkatan kebutuhan Jamu berdampak pada peningkatan ekonomi, pasar industri jamu telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dengan nilai penjualan mencapai Rp 6 triliun, hal ini dapat menciptakan tiga juta lapangan kerja, dengan daerah konsumen terbesar di pulau

jawa mencapai 60% pada tahun 2007 (GP Jamu dan BPOM, 2008)

Saat ini Peluang pasar jamu tradisional cukup tinggi untuk pemenuhan kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Kebutuhan dalam negeri saja setiap tahunnya meningkat. Jika dilihat dari prospek pengembangan pasar Jamu di Indonesia hampir sebanyak 60 persen (59,12%) penduduk Indonesia mengkonsumsi jamu dan hampir seluruh pemakainya (95,6%) merasakan jamu berkhasiat meningkatkan kesehatan. Karena tingginya minat terhadap jamu, Kemenkes menargetkan 50 persen Puskesmas yang ada di Indonesia sudah bisa memberikan pelayanan tradisional di 2014. Hal ini berarti peluang pasar Jamu di Indonesia kedepan masih sangat luas (Evrinas, 2013)

Bahkan Kamar Dagang Indonesia (KADIN) merumuskan dalam visinya 2030 dan Road Map Industri Nasional dengan merekomendasikan jamu sebagai kluster industri unggulan penggerak pencipta lapangan kerja dan penurunan angka kemiskinan dan atas dasar kearifan lokal dan potensi yang dimiliki produk Jamu, demikian juga Kementerian Koordinator Bidang Ekonomi telah mencanangkan gerakan “Jamu Brand Indonesia” sebagai bagian dari kegiatan menyatukan merek jamu dalam satu payung Brand Indonesia.

Salah satu daerah yang sudah dikenal di Indonesia sebagai penghasil Jamu adalah daerah Madura, salah satunya di Kabupaten Sampang, walaupun pasar produk jamu Madura saat ini telah mencapai di Seluruh Indonesia namun untuk Jamu Madura di Kecamatan Sampang masih belum bisa menembus kearah sana mengingat produknya masih diproduksi dengan cara yang sederhana atau manual dan kemasan juga belum bisa bersaing dengan produk Jamu Madura asal Kabupaten Bangkalan yang telah mencapai Surabaya, Malang, Jakarta, dan kota-kota lain di seluruh Indonesia karena Jamu Madura sudah banyak dikenal masyarakat, hal ini karena khasiat dan keistimewaannya sudah banyak yang membuktikannya, karena itu perlu mendapatkan pembinaan dengan sentuhan teknologi tepat guna, pemahaman tentang pengelolaan usaha terutama tentang pemasaran dan cara mengelola keuangan mengingat dari mereka masih belum ada pemisahan antara uang usaha dengan uang pribadi.

Permasalahan

Sentra Industri Jamu Madura yang bernama “Putri Pahlawan” ini dalam memproduksi masih dikerjakan secara manual dan sangat sederhana, berdasarkan analisa situasi diatas maka beberapa permasalahan dihadapi antara lain adalah sebagai berikut: (1) Manajemen Industri kecil Mikro Jamu Madura di Sampang dilakukan secara turun temurun dan dikelola dengan apa adanya, (2) Pemasaran cenderung hanya menunggu pelanggan datang dan belum ada upaya untuk berusaha memasarkan produknya keluar kota. (3) Demikian juga dari segi manajemen keuangan belum ada pemisahan antara uang usaha dengan uang pribadi untuk kebutuhan rumah tangga sehingga sulit untuk berkembang, (4) Proses produksi dilakukan dengan manual, mulai dari perajangan bahan kemudian di jemur dan di tumbuk atau kadang-kadang digilingkan di pasar (5) Penggilingan bahan Jamu di pasar bisa menimbulkan kurang hygienes dan bisa saja tercampur dengan sisa-sisa penggilingan bahan lain.

Untuk itu dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat melalui program Iptek bagi Masyarakat (IbM) pendanaan dari Dikti tahun 2013 kami mengandeng mitra Sentra Industri Kecil Mikro Jamu “PUTRI PAHLAWAN” yang berada di kawasan Jalan A. Yani Kecamatan Sampang Kabupaten Sampang. Sentra Jamu di Kecamatan Sampang ini baru dibentuk pada akhir tahun 2011 yang lalu dengan alamat Sekretariat Jl. Pahlawan G IV/4 Sampang dengan jumlah anggota sebanyak 20 orang UMKM produksi Jamu yang terdiri dari jamu bubuk, pil dan ada juga anggotanya yang produksi dan menjual jamu gendong, namun demikian pada program IbM tahun 2013 LPPM Surabaya telah mengembangkan teknologi tepat guna dalam memperbaiki kualitas produksi dan memberikan pelatihan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan dengan harapan adanya peningkatan penjualan dan pengelolaan keuangan dengan efektif dan efisien.

Berdasarkan permasalahan diatas maka dalam kegiatan ini menawarkan solusi melalui Pendekatan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Sentra Industri Kecil Jamu

“Putri Pahlawan: yaitu dengan memberikan pelatihan manajemen pengelolaan, manajemen pemasaran, akuntansi keuangan dan membuat teknologi tepat guna mesin penggiling bahan jamu.

2. METODE

Rancangan Kegiatan

Kegiatan Iptek bagi masyarakat bagi kelompok UMKM Jamu tradisional ini di pilih berdasarkan pengamatan dari penulis ketika bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sampang dalam hal pembentukan Klaster atau kelompok-kelompok UMKM dalam pengembangan Produk Unggulan Kabupaten Sampang pada tahun 2011, karena klaster produk Jamu tradisional ini memiliki potensi yang sangat memungkinkan untuk dikembangkan namun pada kenyataannya belum bisa berkembang maka dilakukan analisa permasalahan dan kemudian kita pilih sebagai mitra dalam kegiatan Ibm dalam kegiatan pengabdian masyarakat kami.

Sesuai dengan solusi yang kami tawarkan diatas maka beberapa rancangan kegiatan telah kami susun dan telah kami laksanakan dengan tahapan antara lain adalah (1) Koordinasi antara anggota Tim pelaksana dengan pihak mitra Kesepakatan rencana kegiatan dan bentuk partisipasi mitra, (2) Merencanakan teknis pembuatan Teknologi Tepat Guna (TTG) penggiling bahan jamu (3) Pelaksanaan pembuatan TTG (4) Pelatihan manajemen pengelolaan Mitra (5) Pelatihan manajemen pemasaran(6) Pelatihan akuntansi keuangan (7) Pelatihan penggunaan dan perawatan alat (8) Penyerahan alat ke mitra (9) Melakukan Pendampingan Manajemen Alat (10) Pembuatan Laporan (11) dan Monitoring evaluasi Kegiatan Ibm (Iptek bagi Masyarakat) yang diusulkan ini akan dilaksanakan oleh Tim yang terdiri dari 4 (empat) orang yang memiliki banyak pengalaman pendampingan dibidang manajemen, akuntansi keuangan, perancangan, pengembangan produk dan penerapan teknologi tepat guna.

Kegiatan ini dilakukan oleh Tim yang mana ketua dan anggota Tim telah memiliki beberapa pengalaman dalam melakukan pelatihan, pendampingan, dan pengembangan teknologi tepat guna di berbagai UMKM di Jawa Timur yaitu dibidang pengolahan makanan, pertanian, perikanan, dan industri lainnya.

Rancangan TTG penggiling bahan jamu dilakukan dan di buat di bengkel dengan dibantu oleh Mahasiswa Jurusan Teknik mesin, dimana perancangan dan pembuatan mesin dilakukan prakarsai oleh salah satu tim yaitu Bp. Harjo Seputro,ST.,MT. yang memiliki keahlian dibidang Teknik mesin dan telah memiliki pengalaman dalam membuat berbagai mesin ketika melakukan pendampingan terhadap UMKM dalam kegiatan pengabdian masyarakat.

Tinjauan Pustaka

Teknologi Tepat Guna (TTG)

Teknologi Tepat Guna (TTG) menurut Badan Pemberdayaan Masyarakat Pemerintah Provinsi Jawa Timur (2013) adalah merupakan pemicu pertumbuhan. Pemanfaatan TTG secara optimal oleh masyarakat akan mampu mewujudkan usaha masyarakat yang dapat mengefisienkan ongkos produksi, memperbaiki proses mutu produksi, meningkatkan kapasitas dan nilai tambah produk, sehingga dapat mensejahterahkan masyarakat, meningkatkan taraf hidup masyarakat, dan memberantas kemiskinan.

Lebih lanjut dikatakan bahwa Pemanfaatan TTG secara optimal akan dapat terwujud bila ada alih teknologi dari pencipta atau pemilik TTG kepada masyarakat pengguna. Alih TTG dilaksanakan melalui upaya pemasyarakatan TTG, yang bertujuan untuk mendorong meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan masyarakat, sehingga masyarakat lebih aktif dan berpikir rasional dalam mengeksplorasi sumber daya alam bagi usaha meningkatkan pendapatan. Pemasyarakatan teknologi yang tepat dan sesuai dengan kebutuhan merupakan upaya yang strategis dalam rangka meningkatkan kehidupan dan kesejahteraan masyarakat.

Mengingat faktor-faktor tertentu, seperti kesenjangan akses informasi, keterbatasan modal, dan kendala geografi, maka dalam proses alih teknologi khususnya Teknologi Tepat Guna (TTG) kepada masyarakat diperlukan campur tangan pemerintah, pihak swasta dan pihak perguruan tinggi yang memiliki komitmen untuk melakukan alih teknologi terhadap masyarakat/Alih Teknologi Tepat Guna yang selalu dilakukan dan memang merupakan salah satu program kegiatan pengabdian masyarakat di perguruan tinggi adalah pembuatan dan penggunaan mesin, dan pada kegiatan ini adalah pengenalan mesin penggiling bahan jamu bagi masyarakat UMKM Jamu tradisional di Kabupaten Sampang.

Manajemen Pemasaran Jamu

Untuk mendukung pemasaran produk jamu, bisa dilakukan dengan menciptakan kemasan yang menarik. Misalnya saja mengemasnya menggunakan botol beraneka ukuran, kaleng minuman, atau menggunakan kemasan plastik untuk produk jamu instan. Selain menawarkannya dengan kemasan yang menarik, perlu melampirkan merek yang unik, serta melengkapinya dengan surat izin dari BPOM, sertifikasi halal dari MUI atau minimal mengantongi P-IRT dari Dinas Kesehatan setempat. Hal ini penting agar konsumen Anda percaya dengan kualitas produk yang ditawarkan. Sebab, sekarang ini banyak produk jamu tradisional ilegal yang beredar dipasaran (BisnisUKM.com 2013)

Strategi pemasaran lainnya yang bisa Anda jalankan yaitu mengikuti berbagai event pameran untuk mempromosikan bisnis Anda kepada khalayak ramai. Strategi ini cukup efektif untuk menjangkau calon konsumen dan partner kerja baru di berbagai daerah. Bila bisnis Anda sudah mulai berkembang pesat, langkah berikutnya yang bisa Anda ambil yaitu melakukan ekspansi pasar dengan menawarkannya menjadi peluang bisnis kemitraan ([waralaba](http://waralaba.com)).

Untuk menarik konsumen jamu tradisional salah satunya bisa dilakukan dengan membuat jamu tradisional dengan rasa yang lezat, minuman tersebut memberikan banyak manfaat bagi kesehatan para konsumen. Dan bahkan aman dikonsumsi anak-anak, remaja, orang tua hingga lanjut usia, sehingga konsumen jamu tradisional bukan hanya dari kalangan bawah namun hingga masyarakat kelas menengah ke atas, hingga akhirnya mereka memilih jamu tradisional sebagai minuman favoritnya (BisnisUKM.com 2013)

Tiga (3) Langkah Proses Pemasaran .(Joko Susilo, 2013)

1) Tentukan target market

Hal pertama yang perlu dilakukan untuk memasarkan adalah menetapkan [target market](#). Siapa yang menjadi sasaran produk atau jasa anda. Ketahui apa saja kebutuhan dan keinginan target pasar anda.

Boleh saja misalnya anda mengarahkan pada beberapa kelompok target market. Namun perlu diingat, setiap marketing yang sukses harus fokus pada target yang dituju. Fokus pilih sebuah target market pada satu waktu.

Dari sekelompok target market tersebut, temukan juga orang-orang yang punya hasrat lebih pada produk anda. Sebab pada merekalah anda bisa menjual lebih sering dan lebih banyak.

2) Berikan penawaran

Langkah kedua pada proses pemasaran adalah penawaran. Pada target market tersebut, sampaikan penawaran anda. Bukan sekedar penawaran biasa, tapi penawaran yang menarik. Dan yang perlu diingat juga yang anda jual sebetulnya adalah nilai manfaatnya.

3) Media yang dipakai

Langkah ketiga dalam proses pemasaran adalah penting memperhatikan media yang akan digunakan untuk menyampaikan pesan anda atau dalam kegiatan promosi

Pengelolaan Keuangan

Manajemen keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu [organisasi](#) atau [perusahaan](#).

Menurut Liefman bahwa manajemen keuangan adalah usaha untuk menyediakan uang dan menggunakan uang untuk mendapat atau memperoleh aktiva. Sedangkan Suad (2006) Husnan memberikan definisi Manajemen keuangan adalah manajemen terhadap fungsi- fungsi keuangan. Dan Grestenberg memberkan definisi bahwa *Financial management is how business are organized to acquire funds, how they acquire funds, how the use them and how the prof ts business are distributed.*

Kegiatan mengelola keuangan usaha, sering membuat para pengusaha merasa kesulitan dalam hal ikeuangan. Mereka selalu merasa omset yang diperolehnya sudah cukup besar, tapi kenapa labanya selalu habis, dan ini sering dialami mereka ketika memulai usaha baru. Kebanyakan para pemula, tidak memisahkan antara uang usaha dan uang pribadi. Sehingga uang usaha terpakai untuk keperluan sehari-hari, dan uang pribadi ikut digunakan untuk operasional usaha.

Keadaan seperti itulah yang menjadi tantangan besar bagi para pengusaha, agar mereka bisa mengatur keuangan usaha dengan baik dan mengontrol semua pemasukan maupun pengeluaran usahanya. Untuk itu sebelum terjat dengan permasalahan uang yang semakin rumit, maka harus memiliki tips cerdas mengelola keuangan usaha, dibawah ini adalah beberapa tips dalam mengelola keuangan usaha (<http://bisnisukm.com>)

Pertama pisahkan keuangan usaha dengan uang pribadi Anda. Hal ini yang masih sering dilupakan para pemula, mereka menganggap usahanya masih kecil jadi belum perlu memisahkan uang pribadi mereka dengan uang usaha. Padahal itu menjadi salah satu kesalahan utama yang bisa mengganggu arus kas usaha. Sebab dengan menggabungkan kedua uang tersebut, maka Anda akan kesulitan dalam mengontrol pemasukan maupun pengeluaran usaha. Oleh karena itu, sekecil apapun usaha Anda sebaiknya pisahkan uang usaha dan uang pribadi. Agar Anda dapat mencatat semua transaksi usaha dengan rapi.

Kedua setelah memisahkan uang pribadi dan uang usaha, selanjutnya tentukan besar prosentasi keuangan yang akan digunakan untuk kebutuhan usaha. Seperti berapa persen uang yang digunakan untuk operasional usaha, berapa persen laba yang Anda tetapkan, berapa persen uang untuk cadangan kas usaha, serta berapa persen uang yang digunakan untuk pengembangan usaha. Biasanya besar prosentase yang ditentukan masing-masing pengusaha tidak sama. Yang terpenting cara tersebut, bisa membantu Anda mengelola keuangan usaha sesuai dengan porsi yang sudah ditentukan diawal memulai usaha.

Ketiga buatlah pembukuan dengan rapi. Adanya pembukuan bertujuan untuk mengontrol semua transaksi keuangan, baik pemasukan, pengeluaran, serta hutang dan piutang yang dimiliki usaha. Selain itu pembukuan yang rapi juga akan mempermudah Anda untuk mengevaluasi perkembangan usaha.

Keempat sebisa mungkin kurangi resiko dari hutang usaha. Mengembangkan usaha dengan cara berhutang, memang diperbolehkan. Namun berhati-hatilah dengan hutang Anda, sebab bila kondisi keuangan usaha kurang baik. Adanya beban cicilan hutang, hanya akan memperburuk keadaan usaha Anda. Untuk itu jika pemasukan yang ada belum bisa memenuhi kebutuhan usaha, sebisa mungkin kurangi resiko berhutang.

Kelima selalu kontrol arus kas usaha Anda. Bila arus kas Anda lancar, maka segala kewajiban yang harus dibayar perusahaan juga bisa terpenuhi. Sebagian besar peluang usaha akan terganggu segala operasionalnya, jika kas usaha yang ada tidak berjalan lancar.

Berikut tiga tips untuk melindungi keuangan pribadi Anda sebagai pengusaha (entrepreneur.com 2013)

1. Membuat rekening bank terpisah. Langkah ini akan membuat perbedaan yang besar dalam memisahkan keuangan bisnis dengan pribadi, khususnya untuk urusan pajak yang harus memuat profit dan kerugian bisnis Anda. Ini merupakan kesalahan yang sangat sering dilakukan oleh perintis bisnis.

2. Berpikirlah sebagaimana Anda mempunyai partner bisnis, walau sebenarnya tidak. Untuk melindungi diri Anda dari godaan untuk mencampurkan keuangan bisnis dan pribadi berpikirlah seakan-akan Anda mempunyai partner bisnis kata Wacks. Anda tidak akan bisa mengharapkan partner bisnis Anda membayar belanjaan Anda atau mengisi ulang bensin kendaraan Anda: yang akan membuat Anda meraih kocek dari kantong pribadi Anda.
3. Jangan menggunakan pembelian untuk usaha melalui kartu kredit yang dengan pembelian keperluan pribadi. Ketika harus menggunakan kartu kredit, pisahkan kartu kredit satu untuk keperluan bisnis dan yang lain untuk keperluan pribadi. Atau, cobalah untuk mencatat pengeluaran bisnis dari pengeluaran personal pada tagihan bulanan Anda, jika memakai dua kartu terlalu merepotkan.

Sasaran Kegiatan

Mitra dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan melalui program Iptek bagi Masyarakat (IbM) ini adalah Sentra Industri Kecil Mikro Jamu “PUTRI PAHLAWAN” yang berada di kawasan Jalan A. Yani Kecamatan Sampang Kabupaten Sampang. Sentra Jamu di Kecamatan Sampang ini baru dibentuk pada akhir tahun 2011 yang lalu dengan alamat Sekretariat Jl. Pahlawan G IV/4 Sampang dengan jumlah anggota sebanyak 20 orang UMKM produksi Jamu yang terdiri dari jamu bubuk, pil dan ada juga anggotanya yang produksi dan menjual jamu gendong, yang kebetulan waktu pembentukan ada partisipasi dari tenaga ahli dari kami.

Disain alat

Penggunaan TTG mesin Penggiling Jamu diharapkan UMKM Jamu Tradisional di Klaster Putri Pahlawan bisa efisien waktu, tenaga dan biaya dalam mengolah bahan jamu menjadi bubuk dan dikemas atau dibuat jamu gendong dengan lebih hygienes dan hasil yang lembut. Disamping itu dengan kualitas jamu yang lebih halus dan lebih enak serta dimilikinya kemampuan memasarkan barang melalui Pelatihan manajemen Pemasaran maka penjualan menjadi meningkat sampai 50% dari penjualan sebelum diberikan kegiatan TTG hasil dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dengan dana hibah Ibm dari Dikti untuk tahun 2013.

Mesin penggiling dirancang untuk bahan jamu yang dibuat dari bahan baja dengan ukuran dimensi 40 x 50 cm dan memiliki kapasitas 50 kg per jam, sedangkan motor yang digunakan adalah 1,5 Pk dengan bahan bakar Bensin

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Iptek bagi masyarakat ini telah dilaksanakan selama 8 (delapan) bulan dengan kegiatan mulai dari kordinasi, perencanaan, pengadaan bahan tandon dan penyaring, pembuatan alat sampai pengoperasian alat, pembimbingan manajemen dan perawatan alat. Pelaksanaan kegiatan direncanakan selama 8 (delapan) bulan dari bulan April sampai dengan November 2013.

Kegiatan dimulai dengan mengadakan koordinasi dengan mitra dan diperoleh Kesepakatan rencana kegiatan dan bentuk partisipasi mitra dalam kegiatan ini, dan ini telah terlaksana dengan baik karena hamper semua anggota klaster yang terdiri dari 20 orang UMKM Jamu tradisional telah merespons dengan berpartisipasi dengan aktif dalam kegiatan ini.

Kegiatan Perencanaan teknis pembuatan TTG penggiling bahan jamu telah dilakukan oleh anggota yang ahli di bidang Teknik mesin dengan di bantu 4 (empat) mahasiswa yang dilibatkan untuk membuat dan mempersiapkan pengoperasian mesin sampai dengan siap pakai di lokasi mitra, dan hasilnya seperti pada gambar 1.



gambar 1. Mesin Penggiling Bahan Jamu

Mesin penggiling bahan jamu seperti yang ada di gambar 1 diatas seperti yang telah dijelaskan diatas, yaitu dibuat dari bahan baja dengan umuran dimensi 40 x 50 cm dan memiliki kapasitas 50 kg/jam, sedangkan motor yang digunakan adalah 1,5 Pk dengan bahan bakar Bensin.

TTG yang berupa mesin penggiling bahan jamu ini telah di serah terimakan seperti pada gambar 2 dari LPPM Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya terhadap Kelompok atau Klaster UMKM Jamu tradisional dengan harapan dapat digunakan oleh semua atau 20 anggota klaster UMKM jamu Tradisional Putri Pahlawan yang dikelola atas dasar kesepakatan bersama sehingga mampu menjaga kelangsungan dan perawatan kedua mesin tersebut,



Gambar 2: Serah Terima Mesin TTG

Disamping pembuatan dan penyerahan TTG mesin penggiling bahan jamu maka dalam kegiatan ini juga dilakukan Pelatihan manajemen pengelolaan Usaha terhadap Mitra. Pelatihan ini telah dilaksanakan dengan diikuti oleh sebanyak 19 (sembilanbelas) anggota, karena 1 (satu) orang dari mereka berhalangan hadir lagi ada acara diluar kota. Materi diberikan oleh tim yang ahli di bidang manajemen pemasaran dan akuntansi (lihat gambar 3) dengan harapan anggota klaster UMKM Jamu tradisional bisa memahami dan menerapkan sehingga mampu meningkatkan jumlah penjualan serta dapat mengelola keuangan dengan efisien dan efektif dan memisahkan antara uang modal usaha dengan uang pribadi

bisnisnya, yaitu telah melakukan perbaikan kemasan kedalam botol kecil (Jamu gendong) serta melakukan trobosan dalam memasarkan produk jamunya di perkumpulan Ibu-ibu PKK, mengikuti pameran produk Rumah tangga oleh Dinas Koperasi dan UMKM Sampang, serta melakukan pembukuan dan pemisahan antara uang usaha dengan uang pribadi.

2. Telah tersedia TTG mesin penggiling bahan jamu dengan kapasitas 50 kg/jam yang terbuat dari baja dan berdimensi 40 x 50 Cm.
3. Produktivitas telah meningkat sekitar 50% dari sebelumnya karena bisa menggiling bahan dengan cepat dan menjual produk yang meningkat.

4. KESIMPULAN

Kegiatan ini dilakukan dengan mendesain dan membuat Teknologi Tepat Guna berupa mesin Penggiling Bahan jamu dan pemberian pelatihan Pengelolaan usaha dengan manajemen yang sederhana, manajemen pemasaran dan manajemen keuangan, disamping itu juga diberikan pelatihan mengoperasikan mesin dan cara merawatnya, sehingga kontinuitas penggunaan mesin dapat dilakukan dengan harapan bisa meningkatkan hasil produksi dan hasil penjualan dari semua anggota kelompok UMKM jamu tradisional di Sampang madura. Hasil dari Penerapan TTG penggiling bahan jamu telah mampu meningkatkan produktivitas sebesar 50%

5. REFERENSI

- Akhir, D. J. 2013. Pemerintah Bantu Kembangkan Industri Jamu. Edisi Selasa 30 Juli 2013.
bapemas.jatimprov.go. id/.../350-program- teknologi-te (2013), “Program Teknologi Tepat Guna” di download pada tanggal 12 Maret 2014
- Biofarmaka IPB. 2013. Quality of Herbal Medicine Plants and Traditional Medicine.
<http://biofarmaka.ipb.ac.id/brc-news/brc-article/587-quality-of-herbal-medicine-plants-and-traditionalmedicine-2013>
- catatanbayanganputih.blogspot. com/.../tips- mengelola* Jan 10, 2012 , di download pada tanggal 12 Maret 2014
- Javanessia. Sejarah Tentang Jamu. <http://iavanessia.com/aboutiamu.htm> di download pada tanggal 12 Maret 2014
- Rina shinoda 2013 “Pengembangan Jamu Sebagai Warisan Budaya” rinasp.wordpress.com di download pada tanggal 12 Maret 2014
- Suad, Husnan dan Pudjiastuti, Eni, 2006, “Dasar-dasar Manajemen Keuangan, edisi 5, UPP STIM YKPN, Yogyakarta
- Susilo, Joko. 2012 Tiga langkah dalam proses pemasaran” www.jokosusilo.com/.../3-hal-penting-dalam-proses-p. Jun 11, 2012 - di download pada tanggal 12 Maret 2014
- cara-mengatur-keuangan- Ciputra Entrepreneurship (2013) Tips Cerdas keluarga.blogspot.com/ cara mendapatkan modal, dan usaha yang tanpa modal. Di download pada tanggal 13 Maret 2014*
- www.aviva.co.id/.../index.php?...keuangan7- tips-manajemen-keuangan-bagi-usaha- kecil- Di download pada tanggal 13 Maret 2014
- <http://bisnisukm.com/tips-cerdas-mengelola-keuangan-usaha.html>