



Peningkatan Ekonomi Keluarga melalui Pelatihan Bisnis Jamu Tradisional dengan Pendekatan PAR dan Capacity Building di Mojogebang

Diah Cahyani¹, Mokhammad Ridha², Khasbulloh Huda³, Ahmad Mubarak⁴

^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi, Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto

Jl. Irian Jaya No.4, Gatul, Kranggan, Kec. Prajurit Kulon, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur, 61321

E-mail: cahyanidiah97@yahoo.co.id¹, mokhammadridha@gmail.com², khasbulloh.huda@fe.unimas.ac.id³, mubarakhmad1993@gmail.com⁴

RIWAYAT ARTIKEL

Received: 2025-02-01

Revised : 2025-02-24

Accepted: 2025-03-03

KEYWORD

family economy,
business training
product management
traditional herbal medicine

KATA KUNCI

Ekonomi Keluarga
Pelatihan Bisnis
Manajemen Produk
Jamu Tradisional

ABSTRACT

Limited business and management skills hinder family economic development in Mojogebang Village, Kemlagi District, Mojokerto Regency. This study aims to enhance the economic capacity of housewives through training in traditional herbal medicine (jamu) production and marketing using the Participatory Action Research (PAR) and Capacity Building approaches. The program was conducted from November 18 to December 23, 2024, involving 100 out of 987 local housewives. The training covered jamu production techniques, business management, and digital marketing strategies to expand market access. The results showed a significant improvement in participants' skills, increased marketing networks, and the sustainability of jamu-based businesses. This study highlights the effectiveness of locally tailored training in enhancing small business competitiveness and empowering women economically. The findings have implications for community-based economic development policies and heritage-based business strategies in the digital era.

ABSTRAK

Keterbatasan keterampilan bisnis dan manajemen usaha menghambat pengembangan ekonomi keluarga di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas ekonomi ibu rumah tangga melalui pelatihan produksi dan pemasaran jamu tradisional dengan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) dan *Capacity Building*. Program ini berlangsung dari 18 November hingga 23 Desember 2024, melibatkan 100 peserta dari 987 ibu rumah tangga setempat. Pelatihan mencakup praktik pembuatan jamu, manajemen usaha, serta strategi pemasaran digital untuk memperluas akses pasar. Hasilnya menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan peserta, pertumbuhan jaringan pemasaran, dan keberlanjutan usaha berbasis jamu. Studi ini menyoroti efektivitas pelatihan berbasis kebutuhan lokal dalam meningkatkan daya saing usaha kecil dan memberdayakan perempuan secara ekonomi. Temuan ini berimplikasi pada kebijakan pengembangan ekonomi komunitas dan strategi bisnis berbasis warisan budaya di era digital.

1. Pendahuluan

Peningkatan ekonomi keluarga di pedesaan merupakan aspek krusial dalam pembangunan nasional, terutama melalui pemberdayaan perempuan dan optimalisasi potensi lokal (Mahadiansar et al., 2020; Mi et al., 2020; Yurui et al., 2021). Perempuan di pedesaan sering menghadapi keterbatasan akses terhadap pendidikan, pelatihan bisnis, dan modal usaha, yang menghambat partisipasi mereka dalam sektor ekonomi produktif (Putri & Suminar, 2023). Salah satu potensi lokal yang dapat dioptimalkan adalah produksi jamu tradisional, mengingat Indonesia memiliki kekayaan biodiversitas tanaman obat yang melimpah (Azizah et al., 2024; Hazin et al., 2023). Edukasi dan pelatihan kewirausahaan dalam pembuatan jamu tidak hanya meningkatkan keterampilan perempuan di pedesaan tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi keluarga dan nasional (Fitri et al., 2021). Lebih lanjut, penerapan teknologi tepat guna dalam produksi jamu dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha kecil (Fauziah et al., 2024; Sipahutar et al., 2024). Pentingnya pelatihan produksi, manajemen usaha, dan strategi pemasaran berbasis digital dalam mendorong keberlanjutan bisnis jamu tradisional. Oleh karena itu, intervensi berbasis pelatihan yang komprehensif menjadi langkah strategis dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga di pedesaan melalui pengembangan usaha jamu yang inovatif dan berkelanjutan.

Peningkatan ekonomi keluarga di pedesaan menjadi fokus penting dalam pembangunan nasional, terutama melalui pemberdayaan masyarakat dan pengembangan potensi lokal. Salah satu potensi yang dapat dioptimalkan adalah produksi jamu tradisional (Laksmi et al., 2024), mengingat Indonesia memiliki kekayaan biodiversitas tanaman obat yang melimpah (Azizah et al., 2024; Hazin et al., 2023). Menurut Fitri et al., (2021), edukasi dan pelatihan kewirausahaan dalam pembuatan jamu dapat memberdayakan perempuan di pedesaan dan mendukung kemajuan ekonomi Nasional. Selain itu, Sipahutar et al., (2024) menekankan bahwa penerapan teknologi tepat guna dalam pengolahan jamu tradisional dapat meningkatkan efisiensi produksi dan pendapatan keluarga. Demikian pula, Fauziah et al., (2024) menyoroti pentingnya pelatihan produksi, manajemen usaha, dan pemasaran dalam pengembangan usaha jamu tradisional.

Desa Mojojebang di Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, memiliki potensi alam yang mendukung budidaya tanaman obat untuk produksi

jamu tradisional. Namun, pemanfaatan potensi ini belum optimal karena keterbatasan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam bidang bisnis dan manajemen produk. Pelatihan yang komprehensif mengenai produksi, pengemasan, dan pemasaran jamu tradisional menjadi krusial untuk meningkatkan ekonomi keluarga di desa tersebut. Fitri et al., (2021) menekankan bahwa edukasi dan pelatihan kewirausahaan dalam pembuatan jamu dapat memberdayakan perempuan di pedesaan dan mendukung kemajuan ekonomi Nasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dampak pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional terhadap peningkatan ekonomi keluarga di Desa Mojojebang.

Literatur menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan dan manajemen produk jamu tradisional berperan penting dalam pemberdayaan ekonomi keluarga (Pane et al., 2022). Fitri et al., (2021) menemukan bahwa edukasi dan pelatihan kewirausahaan pembuatan jamu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu di Desa Langlang dalam memproduksi, mengemas, dan memasarkan jamu, yang berpotensi berkontribusi pada kemajuan ekonomi Nasional. Sipahutar et al., (2024) melaporkan bahwa program pengabdian di Desa Medan Krio yang menyediakan mesin penggiling bahan baku dan pelatihan pembukuan berhasil meningkatkan produksi dan efisiensi manajemen usaha jamu tradisional. Fauziah et al., (2024) menegaskan bahwa pengembangan UMKM berbasis pengobatan herbal di Desa Dawuhan dapat mendukung ekonomi berkelanjutan melalui pemanfaatan teknologi digital dan e-commerce untuk memperluas pasar, dengan dukungan pelatihan dan sistem distribusi yang efektif. Wibowo et al., (2023) menunjukkan bahwa program alokasi dana rumah tangga di Ponorogo telah mendorong budidaya tanaman obat keluarga (TOGA), tetapi masih kurang dalam pemanfaatannya sebagai obat herbal, sehingga diperlukan pelatihan lebih lanjut. Nawangsasi et al., (2024) menyoroti bagaimana pendampingan oleh PKM Universitas Dharma AUB Surakarta di Desa Giribangun meningkatkan daya saing UMKM jamu melalui strategi pemasaran dan inovasi produk di era globalisasi. Namun, penelitian sebelumnya cenderung berfokus pada aspek produksi dan manajemen usaha secara umum, dengan sedikit perhatian pada dampak spesifik pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional terhadap peningkatan ekonomi keluarga secara langsung. Kesenjangan ini menunjukkan perlunya penelitian lebih lanjut untuk memahami bagaimana intervensi

tersebut dapat secara efektif meningkatkan kesejahteraan ekonomi pada tingkat rumah tangga.

Studi ini berfokus pada Desa Mojojebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, yang memiliki potensi sumber daya alam berupa tanaman obat tradisional yang melimpah namun belum dimanfaatkan secara optimal. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menitikberatkan pada peningkatan kapasitas produksi dan manajemen usaha secara umum, penelitian ini menyoroti dampak langsung pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional terhadap peningkatan ekonomi keluarga. Dengan demikian, penelitian ini melengkapi kekurangan dalam literatur yang ada dengan memberikan perspektif baru mengenai hubungan antara pelatihan kewirausahaan spesifik dan kesejahteraan ekonomi rumah tangga.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis bahwa pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional secara signifikan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan ekonomi keluarga di Desa Mojojebang. Studi ini berbeda dari penelitian sebelumnya dengan fokus pada dampak langsung intervensi pelatihan terhadap ekonomi rumah tangga, bukan hanya pada aspek produksi atau manajemen usaha secara umum. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat mengisi kesenjangan dalam literatur dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pemahaman mengenai strategi pemberdayaan ekonomi keluarga melalui pengembangan produk jamu tradisional.

2. Tinjauan Literatur

a. Peningkatan Ekonomi Keluarga

Ekonomi keluarga merujuk pada bagaimana sumber daya finansial, manusia, dan material dalam rumah tangga dikelola untuk mencapai kesejahteraan (Becker, 1991). Studi oleh Doss, (2013) menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan dalam keluarga berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup, akses pendidikan, dan kesejahteraan kesehatan anggota keluarga. Penelitian Subasman et al., (2023) menunjukkan peningkatan signifikan kemampuan kepala keluarga perempuan dalam memproduksi dan memasarkan produk, yang berdampak pada peningkatan pendapatan.

Di Indonesia, penelitian oleh Hina, (2023); Palupi et al., (2021) menunjukkan bahwa peningkatan ekonomi keluarga dapat dicapai melalui pengelolaan keuangan yang lebih baik dan pemanfaatan sumber daya lokal untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga. Namun,

studi oleh Mannahali et al., (2024) dan Edo & Yasin, (2024) menegaskan bahwa banyak keluarga di daerah pedesaan masih menghadapi keterbatasan akses terhadap keterampilan bisnis dan peluang ekonomi.

Dalam konteks pengabdian ini, peningkatan ekonomi keluarga difokuskan melalui pemanfaatan potensi lokal berupa jamu tradisional sebagai sumber pendapatan tambahan. Dengan pelatihan bisnis dan manajemen yang tepat, diharapkan keluarga di Desa Mojojebang dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka.

b. Pelatihan Bisnis sebagai Strategi Pemberdayaan Ekonomi

Pelatihan bisnis adalah salah satu strategi efektif dalam meningkatkan kapasitas individu dan keluarga dalam mengelola usaha mandiri (McKenzie & Woodruff, 2014). Studi oleh Aparicio et al., (2016) menunjukkan bahwa pelatihan yang mencakup aspek perencanaan bisnis, manajemen keuangan, dan pemasaran dapat meningkatkan keberlanjutan usaha keluarga.

Penelitian oleh Bandura, (1977) tentang teori efikasi diri, pelatihan bisnis juga dapat meningkatkan kepercayaan diri individu dalam mengambil keputusan ekonomi yang lebih baik. Baumol et al., (2007) menemukan bahwa pelatihan bisnis berbasis praktik memberikan dampak lebih besar dibandingkan dengan pelatihan berbasis teori saja, karena memungkinkan peserta untuk langsung menerapkan keterampilan yang dipelajari (Putranto et al., 2023; Siswanto et al., 2024).

Dalam konteks studi ini, pelatihan bisnis tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan produksi jamu, tetapi juga untuk memberikan pemahaman tentang strategi pemasaran, pencatatan keuangan, serta inovasi produk. Hal ini sejalan dengan penelitian Aziz & Shohib, (2024); Maghfiroh et al., (2024); Zaid et al., (2024) yang menyatakan bahwa pelatihan berbasis praktik dan pendampingan berkelanjutan lebih efektif dalam meningkatkan kapasitas ekonomi keluarga.

c. Manajemen Produk Jamu Tradisional sebagai Pendekatan Berbasis Kearifan Lokal

Jamu tradisional merupakan salah satu bentuk pemanfaatan sumber daya alam yang telah digunakan selama berabad-abad sebagai bagian dari praktik kesehatan masyarakat Indonesia (Kasilo & Wambebe, 2021). Studi oleh Ekor, (2014) menunjukkan bahwa produk berbasis herbal semakin diminati karena meningkatnya kesadaran

masyarakat akan kesehatan alami dan efek samping dari obat-obatan modern (Arisandi et al., 2024).

Penelitian oleh Raswadiyanto & Pujiyanto, (2023) menyoroti bahwa pengelolaan produk jamu yang efektif membutuhkan inovasi dalam produksi, pengemasan, dan pemasaran agar dapat meningkatkan daya saingnya. Namun, tantangan utama dalam pengelolaan jamu tradisional adalah kurangnya standar produksi (Kusum & Anggraini, 2024), kurangnya akses terhadap teknologi sederhana yang dapat meningkatkan efisiensi produksi (Meditama et al., 2024; Nugraha et al., 2024; Syarifah et al., 2024).

Dalam konteks pengabdian ini, program pelatihan dirancang untuk memberikan solusi terhadap permasalahan tersebut dengan mengajarkan teknik produksi yang lebih efisien, strategi inovasi dalam formulasi jamu, serta teknik pemasaran berbasis digital untuk memperluas jangkauan pasar.

d. Kesenjangan Penelitian dan Kontribusi Studi Ini

Meskipun telah banyak penelitian terkait peningkatan ekonomi keluarga, pelatihan bisnis, dan pengelolaan jamu tradisional, masih terdapat beberapa kesenjangan yang belum dijawab oleh studi terdahulu, yaitu:

- 1) Kurangnya Studi tentang Integrasi Pelatihan Keterampilan Bisnis dan Produksi Jamu dalam Konteks Ekonomi Keluarga
Sebagian besar penelitian sebelumnya hanya berfokus pada pelatihan bisnis atau pelatihan produksi jamu secara terpisah. Studi oleh Fauziah et al., (2024) menyoroti bahwa kombinasi keduanya dapat menciptakan dampak ekonomi yang lebih signifikan, tetapi masih jarang diterapkan dalam program pemberdayaan masyarakat.
- 2) Kurangnya Evaluasi Jangka Panjang terhadap Dampak Pelatihan Ekonomi bagi Keluarga di Pedesaan
Sebagian besar studi hanya mengevaluasi dampak pelatihan dalam jangka pendek tanpa melihat bagaimana keberlanjutan program tersebut dalam jangka panjang (Wibowo et al., 2023). Oleh karena itu, penelitian ini memasukkan aspek pendampingan dan evaluasi berkelanjutan untuk memastikan dampak jangka panjang terhadap peningkatan ekonomi keluarga.
- 3) Keterbatasan Akses terhadap Teknologi Produksi dan Pemasaran bagi Pengelola Jamu Tradisional

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa meskipun produk jamu memiliki pasar yang luas, banyak produsen masih kesulitan dalam meningkatkan kualitas produk dan memanfaatkan pemasaran digital (Nawangasasi et al., 2024). Program ini berkontribusi dengan memperkenalkan strategi pemasaran digital yang lebih efektif dan berbasis komunitas.

3. Metode

a. kriteria pemilihan peserta pelatihan

Program ini melibatkan seleksi 100 peserta dari 987 ibu rumah tangga di Desa Mojogebang berdasarkan ketertarikan dalam usaha jamu, belum memiliki usaha mandiri atau masih dalam tahap awal, serta bersedia mengikuti pelatihan. Pemilihan dilakukan melalui survei dan wawancara untuk mengukur kesiapan dan motivasi mereka. Program ini didukung oleh lima fasilitator, terdiri dari tiga akademisi di bidang agribisnis dan manajemen usaha kecil serta dua praktisi usaha jamu berpengalaman dalam produksi, branding, dan pemasaran digital.

b. Tahapan Pengabdian

Pelaksanaan program kegiatan Peningkatan Ekonomi Keluarga dengan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto ini dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Adapun tahapan tersebut dapat digambarkan dalam alur berikut:

- 1) Tahap Persiapan
 - a) Identifikasi permasalahan ekonomi keluarga di Desa Mojogebang melalui survei dan wawancara dengan masyarakat setempat.
 - b) Koordinasi dengan pemerintah desa, kelompok ibu rumah tangga, dan pelaku usaha jamu tradisional untuk memahami kebutuhan dan potensi yang ada.
 - c) Penyusunan kurikulum pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan masyarakat.
 - d) Persiapan bahan ajar, alat, dan bahan pelatihan, termasuk penyediaan contoh produk jamu dan strategi pemasaran.
- 2) Tahap Sosialisasi dan Penyuluhan
 - a) Pelaksanaan seminar dan diskusi kelompok terkait manfaat ekonomi jamu tradisional serta strategi bisnis yang berkelanjutan.

- b) Penyampaian materi tentang kewirausahaan, inovasi produk, dan pengelolaan usaha kecil berbasis jamu.
 - c) Motivasi kepada peserta agar dapat mengembangkan usaha jamu sebagai sumber pendapatan keluarga.
- 3) Tahap Pelatihan dan Pendampingan Teknis
- a) Pelatihan Produksi Jamu Tradisional: Peserta diajarkan proses produksi mulai dari pemilihan bahan baku, pencucian, pengolahan, pengeringan, hingga pengemasan.
 - b) Pelatihan Manajemen Usaha: Memberikan keterampilan dasar dalam pencatatan keuangan, pengelolaan stok bahan baku, serta perencanaan usaha.
 - c) Pelatihan Pemasaran: Pengenalan strategi pemasaran *offline* dan *online*, termasuk *branding* produk, pemanfaatan media sosial, serta distribusi melalui *marketplace*.
 - d) Pendampingan intensif bagi peserta dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh untuk memastikan keberlanjutan usaha.
- 4) Tahap Implementasi dan Evaluasi
- a) Monitoring perkembangan usaha peserta pasca-pelatihan dengan mengukur peningkatan produksi dan penjualan produk jamu.
 - b) Evaluasi efektivitas pelatihan berdasarkan tingkat pemahaman, keterampilan, dan keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh peserta.
 - c) Penyusunan laporan hasil kegiatan dan rekomendasi untuk pengembangan program lanjutan di masa depan.

c. Lokasi Pengabdian

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat (PPM) ini dilakukan di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto. Desa ini dipilih sebagai lokasi program karena memiliki potensi sumber daya alam berupa tanaman obat tradisional yang melimpah, namun belum dimanfaatkan secara optimal sebagai produk jamu yang bernilai ekonomi tinggi. Selain itu, mayoritas penduduk, khususnya ibu rumah tangga, belum memiliki keterampilan bisnis dan manajemen usaha yang memadai untuk mengembangkan produk jamu secara berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam rentang waktu 18 November 2024 hingga 23 Desember 2024. Selama periode tersebut, berbagai tahapan program, mulai dari sosialisasi, pelatihan produksi, hingga pendampingan bisnis dan

pemasaran, dilakukan secara intensif guna memastikan keberlanjutan dan dampak ekonomi yang nyata bagi masyarakat setempat.

d. Peubah yang Diamati/Diukur

Dalam pelaksanaan program Peningkatan Ekonomi Keluarga dengan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, terdapat beberapa peubah yang diamati dan diukur untuk mengevaluasi efektivitas program. Peubah ini mencerminkan dampak dari pelatihan terhadap peningkatan keterampilan, produksi, dan kesejahteraan ekonomi keluarga peserta. Adapun peubah yang diamati meliputi:

- 1) Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Peserta
 - a) Tingkat pemahaman peserta terhadap konsep kewirausahaan, bisnis, dan manajemen usaha kecil.
 - b) Kemampuan peserta dalam proses produksi jamu tradisional, termasuk pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, dan penyimpanan.
 - c) Keterampilan peserta dalam strategi pemasaran, baik secara konvensional maupun melalui platform digital.
- 2) Produktivitas dan Skala Usaha
 - a) Jumlah produk jamu yang dihasilkan sebelum dan sesudah pelatihan.
 - b) Efisiensi dalam proses produksi, termasuk waktu dan biaya produksi.
 - c) Diversifikasi produk jamu berdasarkan inovasi yang diperkenalkan dalam pelatihan.
- 3) Peningkatan Pendapatan Keluarga
 - a) Perubahan jumlah pendapatan rumah tangga dari hasil usaha jamu sebelum dan setelah program pelatihan.
 - b) Persentase peserta yang berhasil memasarkan produk mereka secara berkelanjutan.
 - c) Kontribusi pendapatan dari usaha jamu terhadap total pendapatan rumah tangga.
- 4) Keberlanjutan dan Pengembangan Usaha
 - a) Tingkat keberlanjutan usaha jamu pasca-program pengabdian, termasuk jumlah peserta yang terus menjalankan bisnisnya.
 - b) Jumlah peserta yang berhasil mengakses pasar yang lebih luas (lokal, regional, atau *online*).
 - c) Adanya inovasi produk dan strategi bisnis yang dikembangkan setelah mengikuti pelatihan.

e. Model yang Digunakan

Dalam program Peningkatan Ekonomi Keluarga dengan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, model yang digunakan berlandaskan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) dan model *Capacity Building*. Pendekatan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kemandirian ekonomi masyarakat melalui pelatihan dan pendampingan berbasis partisipasi aktif.

- 1) Model *Participatory Action Research* (PAR)
 - a) Model ini digunakan untuk melibatkan masyarakat secara langsung dalam setiap tahapan program, mulai dari identifikasi masalah, perancangan solusi, implementasi, hingga evaluasi dampak program.
 - b) Melalui pendekatan ini, peserta tidak hanya menjadi penerima manfaat, tetapi juga terlibat dalam proses pengambilan keputusan dan pengembangan strategi usaha.
 - c) Keunggulan model ini adalah fleksibilitasnya dalam menyesuaikan metode pelatihan dengan kebutuhan dan karakteristik peserta, sehingga dampak yang dihasilkan lebih optimal dan berkelanjutan.
- 2) Model *Capacity Building*
 - a) Model ini berfokus pada penguatan kapasitas individu dan kelompok dalam mengelola usaha jamu tradisional, baik dari aspek produksi, pemasaran, hingga manajemen keuangan.
 - b) Pelatihan dilakukan dengan tahapan *awareness* (peningkatan kesadaran), *knowledge and skill development* (pengembangan pengetahuan dan keterampilan), serta *institutional strengthening* (penguatan kelembagaan usaha).
 - c) Dengan penerapan model ini, peserta diharapkan mampu mengembangkan keterampilan bisnis yang berorientasi pada keberlanjutan ekonomi keluarga.

f. Rancangan Pengabdian

Rancangan pengabdian dalam program Peningkatan Ekonomi Keluarga dengan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional di Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto mengacu pada pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) yang melibatkan masyarakat secara aktif dalam seluruh tahapan

program. Tahapan pertama adalah identifikasi masalah, yang dilakukan melalui survei awal dan wawancara dengan masyarakat untuk memahami kondisi ekonomi keluarga serta potensi pemanfaatan jamu tradisional. Pada tahap ini juga diidentifikasi tantangan utama dalam produksi, pemasaran, dan manajemen usaha jamu. Tahapan kedua adalah perencanaan program, yang mencakup perancangan modul pelatihan berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan masyarakat serta penyusunan strategi pengembangan bisnis berbasis potensi lokal guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga. Tahapan ketiga adalah implementasi program, yang terdiri dari tiga kegiatan utama: pelatihan produksi, yang mencakup pengenalan bahan baku, teknik pengolahan jamu, pengemasan, dan inovasi produk; pelatihan manajemen usaha, yang meliputi strategi pemasaran, pencatatan keuangan sederhana, dan pemanfaatan teknologi digital; serta pendampingan bisnis, yang berfokus pada monitoring dan evaluasi perkembangan usaha peserta setelah pelatihan. Tahapan terakhir adalah evaluasi dan tindak lanjut, yang bertujuan untuk mengukur keberhasilan program melalui peningkatan keterampilan, jumlah produksi, dan peningkatan pendapatan peserta. Selain itu, tahap ini juga mencakup penyusunan rekomendasi strategis untuk keberlanjutan usaha jamu di Desa Mojogebang.

g. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam program pengabdian ini dilakukan melalui metode kualitatif dan kuantitatif untuk memperoleh informasi yang komprehensif. Teknik yang digunakan meliputi observasi partisipatif dan wawancara mendalam. Observasi partisipatif dilakukan dengan mengamati langsung proses produksi jamu oleh peserta sebelum dan setelah pelatihan, serta memantau perkembangan keterampilan dan tingkat partisipasi masyarakat dalam program. Sementara itu, wawancara mendalam dilakukan terhadap peserta pelatihan, pemangku kepentingan desa, dan pelaku usaha jamu lokal dengan tujuan memahami dampak program terhadap peningkatan ekonomi keluarga.

h. Teknik Analisis Data

Analisis kualitatif dilakukan melalui observasi partisipatif dan wawancara mendalam untuk mengeksplorasi perubahan keterampilan, pemahaman, dan pengalaman peserta sebelum dan setelah pelatihan. Data dianalisis menggunakan teknik analisis tematik dengan mengidentifikasi pola, tren, dan perspektif peserta terhadap

efektivitas program. Hasil analisis ini memberikan wawasan mendalam mengenai tantangan, keberlanjutan usaha, serta dampak pelatihan terhadap pemberdayaan ekonomi keluarga di Desa Mojojebang.

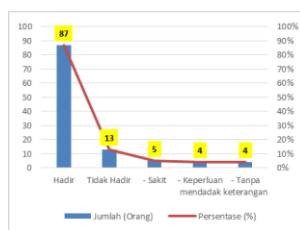
4. Hasil

Sebanyak 100 dari 987 ibu rumah tangga di Desa Mojojebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto. Dari total 100 peserta yang diundang, sebanyak 87 orang hadir dan mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan. Sementara itu, 13 peserta tidak dapat menghadiri pelatihan dengan berbagai alasan, seperti sakit, keperluan mendadak, atau tanpa memberikan keterangan. Berikut adalah rincian kehadiran peserta dalam tabel berikut:

Tabel 1. Kehadiran Peserta Pelatihan

Keterangan Kehadiran	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Hadir	87	87%
Tidak Hadir	13	13%
- Sakit	5	5%
- Keperluan mendadak	4	4%
- Tanpa keterangan	4	4%

Data ini menunjukkan bahwa tingkat partisipasi dalam pelatihan cukup tinggi, dengan 87% peserta hadir. Sebagian kecil peserta tidak dapat menghadiri pelatihan karena alasan tertentu, seperti sakit dan keperluan mendadak. Peserta yang tidak memberikan keterangan atas ketidakhadirannya menjadi perhatian untuk evaluasi ke depan agar pelatihan lebih efektif dan partisipatif.



Gambar 1. Kehadiran Peserta Pelatihan

a. Tahap Persiapan



Gambar 2. Persiapan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

Tahap persiapan diawali dengan identifikasi permasalahan ekonomi keluarga melalui survei dan wawancara, yang menunjukkan bahwa mayoritas ibu rumah tangga di Desa Mojojebang belum memiliki keterampilan dan akses untuk mengelola usaha jamu secara optimal. Tantangan utama yang dihadapi meliputi keterbatasan modal, kurangnya pengetahuan manajemen usaha, serta minimnya strategi pemasaran. Untuk mengatasi hal tersebut, dilakukan koordinasi dengan pemerintah desa dan pelaku usaha jamu guna menyusun kurikulum pelatihan yang relevan serta menyiapkan bahan ajar, peralatan, dan bahan produksi.

Keberhasilan program pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional pada tahap sosialisasi dan penyuluhan dipengaruhi oleh beberapa faktor utama. Pertama, efektivitas penyampaian materi oleh pakar kewirausahaan dan pelaku usaha sukses berperan dalam meningkatkan pemahaman peserta tentang kewirausahaan, inovasi produk, dan pengelolaan usaha kecil. Kedua, partisipasi aktif dalam seminar dan diskusi kelompok memperkaya wawasan serta memungkinkan pertukaran pengalaman antar peserta. Ketiga, motivasi yang diberikan mendorong peserta untuk lebih percaya diri dalam memulai dan mengembangkan usaha jamu sebagai sumber pendapatan. Keempat, dukungan lingkungan, seperti keterlibatan pemerintah desa dan komunitas setempat, memperkuat implementasi program dengan memberikan akses pada jaringan pemasaran dan sumber daya yang mendukung keberlanjutan usaha. Keempat faktor ini saling berkontribusi dalam menentukan sejauh mana peserta dapat mengaplikasikan hasil pelatihan untuk meningkatkan peluang keberhasilan usaha mereka.

b. Tahap Sosialisasi dan Penyuluhan



Gambar 3. Sosialisasi dan Penyuluhan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

Pada tahap ini, seminar dan diskusi kelompok dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan pemahaman masyarakat mengenai potensi ekonomi dari usaha jamu tradisional. Kegiatan ini melibatkan pakar kewirausahaan dan pelaku usaha

sukses yang membagikan pengalaman mereka dalam mengembangkan bisnis berbasis jamu.

Materi yang disampaikan dalam tahap ini mencakup konsep dasar kewirausahaan, inovasi produk, serta pengelolaan usaha kecil berbasis jamu. Selain itu, peserta juga diberikan motivasi untuk memulai dan mengembangkan usaha jamu sebagai sumber pendapatan keluarga yang berkelanjutan.

c. Tahap Pelatihan dan Pendampingan Teknis



Gambar 4. Pendampingan Teknis dalam Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

- 1) Pelatihan ini berfokus pada peningkatan keterampilan teknis peserta dalam produksi jamu tradisional, serta aspek manajerial dan pemasaran usaha. Pelatihan dilakukan dalam beberapa sesi utama:
- 2) Pelatihan Produksi Jamu Tradisional: Peserta diajarkan teknik pemilihan bahan baku, proses pengolahan jamu, serta cara pengemasan yang higienis dan menarik. Mereka juga diberikan pemahaman tentang standarisasi produk agar dapat memenuhi kebutuhan pasar yang lebih luas.



Gambar 5. Pelatihan Produksi Jamu Tradisional

- 3) Pelatihan Manajemen Usaha: Peserta dilatih untuk melakukan pencatatan keuangan sederhana, pengelolaan stok bahan baku, serta perencanaan usaha guna meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha mereka.
- 4) Pelatihan Pemasaran dan *Branding*: Mengingat pentingnya strategi pemasaran, peserta dibekali dengan keterampilan dalam *branding* produk, pemanfaatan media sosial, serta penggunaan *marketplace* untuk memperluas jangkauan pasar. Pendampingan dilakukan secara intensif agar peserta dapat menerapkan ilmu yang telah diperoleh dalam bisnis mereka.

d. Tahap Implementasi dan Evaluasi



Gambar 6. Implementasi dan Evaluasi Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

Setelah pelatihan, dilakukan monitoring dan evaluasi untuk mengukur keberhasilan program. Beberapa indikator yang digunakan dalam evaluasi ini meliputi:

- 1) Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Peserta menunjukkan peningkatan pemahaman dalam aspek produksi, manajemen usaha, dan pemasaran setelah mengikuti pelatihan.
- 2) Produktivitas dan Skala Usaha: Terjadi peningkatan jumlah produk jamu yang dihasilkan setelah program berjalan. Efisiensi produksi juga mengalami peningkatan, baik dari segi waktu maupun biaya.
- 3) Peningkatan Pendapatan Keluarga: Sebagian besar peserta berhasil meningkatkan pendapatan mereka melalui penjualan jamu, baik secara langsung maupun melalui platform online.
- 4) Keberlanjutan dan Pengembangan Usaha: Beberapa peserta mulai menerapkan inovasi produk, seperti pengembangan varian jamu baru dan diversifikasi kemasan. Selain itu, sebagian peserta berhasil menjangkau pasar yang lebih luas melalui pemasaran digital.

Setelah pelatihan, inovasi produk dan strategi pemasaran yang dihasilkan menunjukkan dampak signifikan terhadap pengembangan usaha jamu tradisional. Dalam inovasi produk, beberapa peserta menciptakan varian baru, seperti jamu dalam bentuk serbuk instan dan minuman siap minum dengan berbagai rasa, seperti jahe lemon dan kunyit asam madu, agar lebih praktis dan sesuai dengan selera pasar modern. Selain itu, mereka menerapkan teknik pengemasan yang lebih higienis dan menarik, menggunakan botol kaca atau kemasan ramah lingkungan untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk.

Dalam strategi pemasaran, peserta mulai memanfaatkan media sosial seperti Instagram, WhatsApp Business, dan *marketplace* untuk memperluas jangkauan pasar. Beberapa di

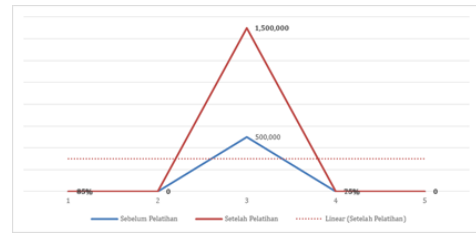
antaranya berkolaborasi dengan toko herbal dan kafe kesehatan untuk memperkenalkan produk mereka. Selain itu, promosi melalui testimoni pelanggan dan diskon untuk pembelian pertama menjadi strategi yang efektif dalam menarik konsumen baru. Langkah-langkah ini menunjukkan bagaimana pelatihan membantu peserta meningkatkan daya saing usaha mereka di pasar yang lebih luas.

Secara keseluruhan, pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional memberikan dampak positif bagi peserta dalam berbagai aspek. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan terlihat dari pemahaman yang lebih baik mengenai kewirausahaan, manajemen usaha kecil, serta teknik produksi dan pemasaran jamu. Dari segi produktivitas, jumlah produksi meningkat, efisiensi produksi membaik, dan inovasi produk berkembang. Peningkatan pendapatan keluarga juga signifikan, dengan banyak peserta yang berhasil memasarkan produknya secara berkelanjutan dan usaha jamu menjadi sumber pendapatan tambahan. Selain itu, aspek keberlanjutan terlihat dari jumlah peserta yang terus menjalankan usaha, akses pasar yang lebih luas, serta inovasi yang terus berkembang setelah pelatihan.

Adapun hasil secara keseluruhan dapat dilihat pada tabel dan grafik berikut:

Tabel 2. Peningkatan Keterampilan dan Produktivitas Peserta Sebelum dan Sesudah Pelatihan

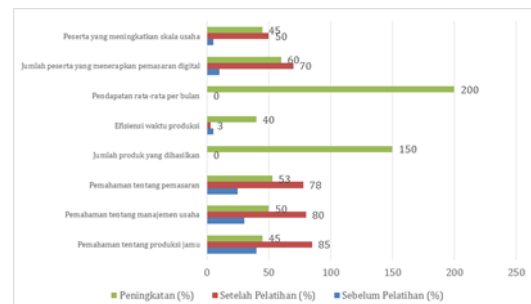
Indikator	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan	Persentase Peningkatan (%)
Pemahaman tentang produksi jamu (%)	40%	85%	112.5%
Jumlah produk yang dihasilkan per bulan	50 botol	120 botol	140%
Pendapatan rata-rata per bulan (Rp)	500.000	1.500.000	200%
Jumlah peserta yang menggunakan media sosial untuk pemasaran (%)	20%	75%	275%
Diversifikasi produk (varian baru)	1 varian	4 varian	300%



Gambar 7. Peningkatan Keterampilan dan Produktivitas Peserta Sebelum dan Sesudah Pelatihan

Tabel 3. Angka Keberhasilan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

Indikator Keberhasilan	Sebelum Pelatihan (%)	Setelah Pelatihan (%)	Peningkatan (%)
Pemahaman tentang produksi jamu	40	85	45
Pemahaman tentang manajemen usaha	30	80	50
Pemahaman tentang pemasaran	25	78	53
Jumlah produk yang dihasilkan	100	250	150
Efisiensi waktu produksi	5 jam per batch	3 jam per batch	Lebih cepat 40%
Pendapatan rata-rata per bulan	Rp 500.000	Rp 1.500.000	200
Jumlah peserta yang menerapkan pemasaran digital	10	70	60
Peserta yang meningkatkan skala usaha	5	50	45



Gambar 8. Angka Keberhasilan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional

5. Diskusi

Pelaksanaan program "Peningkatan Ekonomi Keluarga dengan Pelatihan Bisnis dan Manajemen Produk Jamu Tradisional" di Desa Mojojebang menunjukkan hasil yang sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya. Studi terdahulu menegaskan bahwa pemberdayaan ekonomi melalui program berbasis potensi lokal dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan (Muzaqi & Hanum, 2020; Pradani, 2020; Tanjung et al., 2023). Demikian pula, pelatihan kewirausahaan pembuatan jamu di Desa, berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan perempuan dalam produksi dan pemasaran jamu, yang berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi perempuan setempat (Fitri et al., 2021; Manshur et al., 2023; Wibowo et al., 2023).

Temuan ini menegaskan bahwa pelatihan yang terstruktur dan komprehensif dalam produksi dan manajemen usaha jamu tradisional dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan peserta. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan bisnis dan peningkatan pendapatan (Azis et al., 2023; Rizky et al., 2022). Selain itu, pemberdayaan perempuan melalui pelatihan semacam ini juga berkontribusi pada pembangunan ekonomi dan sosial yang lebih luas (Putri & Suminar, 2023). Relevansi temuan ini dengan literatur terkait menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan ekonomi berbasis potensi lokal, seperti produksi jamu tradisional, efektif dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan.

Hasil penelitian ini mendukung teori pemberdayaan ekonomi perempuan yang menyatakan bahwa peningkatan keterampilan dan akses terhadap sumber daya ekonomi dapat meningkatkan partisipasi perempuan dalam pembangunan ekonomi (Prantiasih, 2014; Rahim, 2024; Wardana & Magriasti, 2024). Selain itu, temuan ini menegaskan pentingnya pendekatan partisipatif dalam program pemberdayaan, di mana masyarakat terlibat aktif dalam setiap tahapan program, mulai dari identifikasi masalah hingga evaluasi. Implikasinya, praktik di lapangan harus mempertimbangkan konteks lokal dan melibatkan masyarakat secara langsung untuk mencapai hasil yang optimal.

Pelaksanaan program pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional sejalan dengan teori pemberdayaan ekonomi yang menekankan peningkatan kapasitas individu dan komunitas dalam mengelola sumber daya ekonomi secara

mandiri. Dalam konteks pemberdayaan perempuan, program ini relevan dengan konsep **Women's Economic Empowerment** (WEE), yang menekankan akses terhadap keterampilan, modal, dan pasar untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi perempuan. Selain itu, teori **Sustainable Livelihood Approach** (SLA) juga berperan, karena pelatihan ini tidak hanya memberikan keterampilan teknis, tetapi juga membangun ketahanan ekonomi berbasis sumber daya lokal. Pemanfaatan potensi jamu tradisional sebagai produk unggulan desa mencerminkan konsep **Endogenous Development**, yang menitikberatkan pada pengembangan ekonomi berbasis budaya dan kearifan lokal. Dengan demikian, keberhasilan program ini menguatkan teori bahwa pemberdayaan ekonomi berbasis komunitas dapat menciptakan keberlanjutan usaha, memperkuat kemandirian perempuan, serta meningkatkan daya saing produk lokal dalam pasar yang lebih luas.

Keberhasilan program pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional di Desa Mojojebang didukung oleh beberapa faktor utama. Pertama, keterlibatan aktif peserta dalam setiap tahap pelatihan, dari pemahaman konsep hingga implementasi strategi pemasaran, meningkatkan efektivitas pembelajaran. Kedua, dukungan dari pemerintah desa, komunitas lokal, dan pelaku usaha jamu memberikan akses lebih luas terhadap modal, bahan baku, serta jaringan pemasaran. Ketiga, pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran memungkinkan peserta menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan daya saing produk.

Namun, terdapat beberapa faktor penghambat yang perlu diperhatikan. Keterbatasan modal masih menjadi kendala bagi sebagian peserta dalam meningkatkan skala produksi. Selain itu, keterampilan manajerial yang masih terbatas membuat sebagian peserta kesulitan mengelola usaha secara berkelanjutan. Faktor lainnya adalah persaingan dengan produk serupa yang sudah memiliki merek kuat di pasar. Implikasi dari temuan ini menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha jamu tradisional memerlukan strategi lanjutan, seperti pendampingan berkelanjutan, akses lebih mudah terhadap permodalan, serta penguatan *branding* dan inovasi produk agar mampu bertahan dalam persaingan industri herbal yang semakin kompetitif.

Untuk mengatasi keterbatasan penelitian dan meningkatkan dampak program di masa mendatang, beberapa strategi konkret dapat diterapkan, seperti meningkatkan akses permodalan melalui kerja sama dengan lembaga keuangan mikro atau program

bantuan pemerintah guna memperluas skala produksi dan meningkatkan kualitas produk. Selain itu, perlu ada pendampingan lanjutan pasca-pelatihan, termasuk mentoring bisnis, pelatihan digital marketing yang lebih mendalam, serta pengelolaan keuangan usaha agar peserta dapat menjalankan bisnisnya secara berkelanjutan. Strategi lain yang dapat diterapkan adalah memperkuat jejaring pemasaran dengan menjalin kemitraan dengan toko herbal, apotek, restoran sehat, serta *e-commerce* yang memiliki pasar potensial untuk produk jamu tradisional, serta melakukan diversifikasi produk dengan menyesuaikan tren pasar, misalnya dengan mengembangkan jamu dalam bentuk kapsul atau minuman siap minum. Untuk meningkatkan daya saing, peserta juga perlu difasilitasi dalam memperoleh sertifikasi halal dan izin edar BPOM, sehingga produk mereka lebih dipercaya oleh konsumen dan memiliki peluang lebih besar untuk bersaing di pasar yang lebih luas.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Pertama, cakupan sampel yang terbatas pada satu desa mungkin membatasi generalisasi temuan ke wilayah lain dengan karakteristik berbeda. Kedua, durasi program yang relatif singkat mungkin belum cukup untuk melihat dampak jangka panjang dari intervensi yang dilakukan. Selain itu, penelitian ini belum mempertimbangkan faktor eksternal seperti akses ke pasar yang lebih luas atau kebijakan pemerintah yang dapat mempengaruhi keberhasilan usaha jamu tradisional.

Implikasi praktis dari temuan ini adalah perlunya pengembangan program pelatihan yang berkelanjutan dan adaptif terhadap kebutuhan masyarakat. Langkah selanjutnya dapat mencakup pendampingan lanjutan, fasilitasi akses ke pasar yang lebih luas, dan kolaborasi dengan pemangku kepentingan lain seperti pemerintah dan sektor swasta untuk memastikan keberlanjutan usaha yang telah dibangun. Penelitian lanjutan juga disarankan untuk mengeksplorasi dampak jangka panjang dari program pemberdayaan semacam ini dan mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberlanjutan usaha.

Dalam konteks lapangan, keberhasilan program ini menunjukkan bahwa dengan pelatihan yang tepat dan dukungan yang memadai, masyarakat pedesaan dapat mengoptimalkan potensi lokal untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka. Namun, keterbatasan penelitian ini, seperti cakupan sampel yang terbatas dan durasi program yang singkat, dapat mempengaruhi interpretasi hasil. Oleh karena itu, diperlukan penelitian lanjutan

dengan cakupan yang lebih luas dan durasi yang lebih panjang untuk memastikan validitas temuan ini.

Secara keseluruhan, temuan ini menegaskan pentingnya pemberdayaan ekonomi berbasis potensi lokal sebagai strategi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan. Implikasi sosial dari temuan ini mencakup peningkatan partisipasi perempuan dalam ekonomi dan penguatan ekonomi lokal. Secara etis, program semacam ini mendukung prinsip keadilan sosial dengan memberikan kesempatan yang lebih besar bagi kelompok yang mungkin terpinggirkan secara ekonomi.

6. Kesimpulan

Program pelatihan bisnis dan manajemen produk jamu tradisional berhasil meningkatkan keterampilan ekonomi ibu rumah tangga serta memperkuat keberlanjutan usaha berbasis jamu melalui pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) dan *Capacity Building*. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis, manajerial, dan pemasaran digital, tetapi juga membuka akses pasar lebih luas dan meningkatkan pendapatan peserta. Untuk pengembangan ke depan, disarankan agar modul pelatihan lebih mendalam, mencakup *branding* dan diversifikasi produk, serta difasilitasi akses permodalan bagi peserta. Selain itu, pembentukan komunitas usaha jamu berbasis desa dapat meningkatkan kolaborasi dan pemasaran kolektif, sementara integrasi dengan kebijakan desa akan mendukung keberlanjutan program. Pelatihan lanjutan yang berfokus pada ekspansi pasar dan inovasi produk berbasis kebutuhan konsumen juga perlu dilakukan agar usaha jamu tradisional semakin kompetitif dan berkembang secara berkelanjutan.

7. Persembahan

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Kepala Desa dan jajaran serta seluruh warga Desa Mojogebang, Kecamatan Kemlagi, Kabupaten Mojokerto, yang telah berpartisipasi aktif dan mendukung pelaksanaan program ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Dekan dan jajaran Fakultas Ekonomi, serta Kepala Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (LPM) Fakultas Ekonomi, Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto, atas dukungan akademik dan fasilitas yang diberikan dalam penelitian ini. Tak lupa, apresiasi yang tinggi diberikan kepada seluruh tim kerja yang telah berkontribusi secara profesional dalam setiap tahapan pelaksanaan

penelitian ini. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi masyarakat serta menjadi referensi bagi pengembangan ekonomi berbasis komunitas di masa mendatang.

8. Referensi

- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45–61.
- Arisandi, D., Abadi, M. T., & Farmawati, I. (2024). Pemberdayaan perempuan desa melalui budidaya tanaman herbal: Studi kasus bunga telang. Retrieved from <https://ruangaksaramedia.my.id/>
- Azis, A. A., Kalsum, U., Akmal, S., & Almahdali, F. (2023). Pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan dan akses pembiayaan. *East Journal of Innovative Community Services*, 1(03), 142–155.
- Aziz, I. N., & Shohib, M. (2024). Pemberdayaan kelompok ibu sosialita melalui pelatihan keterampilan kewirausahaan berbasis potensi lokal. *Community: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(02), 55–64.
- Azizah, A. N., Riyaningrum, W., & Randikaparsa, I. (2024). Peningkatan status gizi balita dan ekonomi keluarga melalui pemanfaatan tanaman herbal pada kader Nasyiatul 'Aisyiyah Cabang Purwojati. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Al-Irsyad (JPMA)*, 6(2).
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, 84(2), 191.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. Yale University Press.
- Becker, G. S. (1991). *A treatise on the family: Enlarged edition*. Harvard University Press.
- Doss, C. (2013). Intrahousehold bargaining and resource allocation in developing countries. *The World Bank Research Observer*, 28(1), 52–78.
- Edo, A., & Yasin, M. (2024). Dampak kesenjangan akses pendidikan dan faktor ekonomi keluarga terhadap mobilitas sosial. *Jurnal Ilmu Pendidikan & Sosial (SINOVA)*, 2(3), 317–326.
- Ekor, M. (2014). The growing use of herbal medicines: Issues relating to adverse reactions and challenges in monitoring safety. *Frontiers in Pharmacology*, 4. <https://doi.org/10.3389/FPHAR.2013.00177>
- Fauziah, G. E., Inayah, Z., Aliyah, N. N., Cahyani, T. I., & Safitri, M. A. (2024). Pengembangan UMKM dan jamu tradisional di desa Dawuhan Kabupaten Kediri sebagai kunci pembangunan ekonomi menuju desa mandiri dan berkelanjutan. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 54–68.
- Fitri, R., Lia, D. A. Z., Filianti, & Murniati, A. (2021). Edukasi dan pelatihan kewirausahaan pembuatan jamu untuk pemberdayaan perempuan desa Langlang Kabupaten Malang. *Vivabio: Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 3(2), 26–34. <https://doi.org/10.35799/VIVABIO.3.2.2021.35017>
- Hazin, M., Setiawan, A. C., & Rahmawati, N. W. D. (2023). Pemberdayaan masyarakat dalam mengembangkan sentra tanaman obat keluarga (TOGA) dengan model ABCD di desa Jemundo. *TRIMAS: Jurnal Inovasi Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 27–35.
- Hina, H. B. (2023). Pemberdayaan ibu-ibu PKK desa Noelbaki dalam meningkatkan pendapatan dan menambah nilai gizi bagi keluarga melalui pembuatan nugget ayam kelor. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Mandiri (JPMM)*, 1(02), 162–170.
- Kasilo, O. M. J., & Wambebe, C. (2021). Traditional and complementary medicine in global health care. In *Handbook of Global Health* (pp. 1459–1505). Springer.
- Kusum, P. F., & Anggraini, D. I. (2024). Program pemberdayaan ekonomi UMKM jamu dalam mendorong sinergi modern dan tradisi. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 7.
- Laksmi, G. W., Tarigan, E., Dewi, T. R., & Ingkadijaya, R. (2024). Pengembangan potensi desa wisata berbasis ekonomi kreatif untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. *Dharma: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 40–63.
- Maghfiroh, F. L., Nurrokhim, I., Mahmud, A., Toyibatussalamah, T., & Widiyari, S. (2024). Pemberdayaan ibu rumah tangga melalui pelatihan membuat pola dan teknik menjahit. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 773–778.
- Mahadiansar, M., Ikhsan, K., Sentanu, I. G. E. P. S., & Aspariyana, A. (2020). Paradigma pengembangan model pembangunan nasional di Indonesia. *Jurnal Ilmu Administrasi: Media*

- Pengembangan Ilmu Dan Praktek Administrasi*, 17(1), 77–92.
- Mannahali, M., Asri, W. K., Fatimah, S., Azizah, L., & Angreany, F. (2024). Pemberdayaan ekonomi: Pelatihan kewirausahaan dan keterampilan untuk masyarakat pedesaan. *Ininnawa: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2)
- Manshur, A., Saputri, R. K., Izza, Y. P., Sofiyatun, S., & Fauziyah, I. (2023). Peningkatan keterampilan ibu-ibu PKK melalui pelatihan pembuatan jamu antihipertensi. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(6), 5745–5754.
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2014). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world? *The World Bank Research Observer*, 29(1), 48–82.
- Meditama, R., Purwady, A. K., Putra, A. D., & Jayaputra, H. A. (2024). Optimalisasi pengolahan rimpang dengan alat pengering hemat energi untuk mendukung usaha mikro di bidang jamu tradisional di desa Sengguruh. *At-Tamkin: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 70–80.
- Mi, Z., Zheng, J., Meng, J., Ou, J., Hubacek, K., Liu, Z., Coffman, D., Stern, N., Liang, S., & Wei, Y.-M. (2020). Economic development and converging household carbon footprints in China. *Nature Sustainability*, 3(7), 529–537.
- Muzaqi, A. H., & Hanum, F. (2020). Model quadruple helix dalam pemberdayaan perekonomian lokal berbasis desa wisata di desa Duren Sari Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 4(2), 673–691.
- Nawangasasi, E., Haryanti, S. S., Utama, H. B., & Saryanti, E. (2024). Pengelolaan produk UMKM jamu tradisional desa Giribangun Kabupaten Karanganyar. *Wasana Nyata*, 8(1), 58–65.
<https://doi.org/10.36587/WASANANYATA.V8I1.1758>
- Nugraha, R., Varlitya, C. R., Judijanto, L., Adiwijaya, S., Suryahani, I., Murwani, I. A., Sopiana, Y., Boari, Y., Kartika, T., & Fatmah, F. (2024). *Green economy: Teori, konsep, gagasan penerapan perekonomian hijau berbagai bidang di masa depan*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Palupi, S. E., Semmaila, B., & Serang, S. (2021). Peran sumber daya manusia dalam upaya peningkatan UMKM di Kabupaten Poso. *Journal of Accounting and Finance (JAF)*, 2(2), 17–33.
- Pane, A. S., Sinaga, K., & Shara, Y. (2022). Menstimulasi semangat berwirausaha dengan memanfaatkan TOGA bagi anggota PKK desa Jaharun B Kecamatan Galang. *Reswara: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 363–370.
- Pradani, R. F. E. (2020). Pengembangan badan usaha milik desa (Bumdes) berbasis potensi lokal sebagai penggerak ekonomi desa. *Jurnal of Economics and Policy Studies*, 1(1), 23–33.
- Prantiasih, A. (2014). Reposisi peran dan fungsi perempuan. *Jurnal Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan*, 27(1).
- Putranto, A., Putra, A. S. B., Hikmah, N., Imanirubiarko, S., Susanto, S., & Purwati, S. (2023). Program pelatihan analisis data menggunakan aplikasi SPSS dalam penyusunan artikel ilmiah pada jurnal internasional. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(5), 10146–10153.
- Putri, D. P., & Suminar, T. (2023). Pemberdayaan masyarakat berbasis potensi lokal pada desa wisata “Kampung Kokolaka” kelurahan Jatirejo Kota Semarang. *Enggang: Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, dan Budaya*, 3(2), 93–103.
- Rahim, W. (2024). Pendidikan ekonomi untuk pemberdayaan perempuan: Strategi dan dampaknya pada pembangunan ekonomi. *Jurnal Pendidikan Kreatif*, 5(1).
- Raswadiyanto, D. A. K. N., & Pujiyanto, W. E. (2023). Recovery jamu tradisional menjadi produk berdaya saing global. *Dewantara: Jurnal Pendidikan Sosial Humaniora*, 2(3), 71–82.
- Rizky, A. I., Kusumadewi, R., & Saefulloh, E. (2022). Pengaruh pelatihan dan karakteristik wirausaha terhadap pengembangan UMKM (Studi pada UMKM di Kecamatan Cigugur). *Entrepreneur: Jurnal Bisnis Manajemen dan Kewirausahaan*, 3(1), 361–376.
- Sipahutar, H., Panggabean, D. D., Doloksaribu, M. E., Effiyanti, T., Panggabean, J. H., Harahap, M. H., & Syah, D. H. (2024). Pendampingan peningkatan usaha jamu tradisional melalui penerapan teknologi tepat guna di desa Medan Krio. *Jurnal Pengabdian Teknologi Tepat Guna*, 5(3), 202–209.
<https://doi.org/10.47942/JPTTG.V5I3.1859>
- Siswanto, D. H., Samsinar, S., Alam, S. R., & Setiawan, A. (2024). Meningkatkan kemampuan berbicara pengurus Ikatan Pelajar Muhammadiyah SMA Muhammadiyah Melati

- melalui pelatihan public speaking. *Jurnal Solusi Masyarakat Dikara*, 4(2), 61–66.
- Subasman, I., Fikriyan, Z., Aliyyah, R. R., & Saptarini, A. (2023). Transformasi sosial perempuan kepala keluarga melalui program PEKKA. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 221–229. <https://doi.org/10.35912/YUMARY.V4I2.2577>
- Syarifah, I., Praptinasari, S., Mirza, E., Prihatinta, T., Srimiyatun, S., & Subiyantoro, S. (2024). Meningkatkan potensi ekonomi kreatif bagi UMKM. *Dikemas (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 8(2), 12–17.
- Tanjung, H., Astuti, R., Harahap, I. R., Alpi, M. F., Lubis, S., Siregar, M. A., & Lubis, F. (2023). Meningkatkan perekonomian masyarakat dengan memanfaatkan sumber daya alam melalui media sosial di desa Timbang Lawan. *Abdi Sabha (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 4(1), 12–16.
- Wardana, R. I., & Magriasti, L. (2024). Analisis ekonomi politik dan gender: Studi kasus peran perempuan dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. *Multiverse: Open Multidisciplinary Journal*, 3(1), 40–46.
- Wibowo, S., Abrianto, T. H., Santosa, E., & Sugianto, A. (2023). Peningkatan ekonomi warga Muhammadiyah Ponorogo melalui pelatihan pembuatan jamu tradisional. *Kreativasi: Journal of Community Empowerment*, 2(1), 1–15. <https://doi.org/10.33369/KREATIVASI.V2I1.27883>
- Yurui, L., Xuanchang, Z., Zhi, C., Zhengjia, L., Zhi, L., & Yansui, L. (2021). Towards the progress of ecological restoration and economic development in China's Loess Plateau and strategy for more sustainable development. *Science of the Total Environment*, 756, 143676.
- Zaid, S., Madjid, R., Hamid, W., & Harjoprawiro, L. (2024). Pembinaan industri kreatif kelompok wanita program keluarga harapan di desa Sindang Kasih, Kecamatan Ranomeeto Barat Kabupaten Konawe Selatan. *J-Abdi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(7), 1201–1206.

