

## Pengembangan Kapasitas Produksi dan Diversifikasi Produk Jamu Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Di Gununggajah Kabupaten Klaten

Rafika Bayu Kusumandari<sup>1</sup>, Hafidz Faturrohman<sup>2</sup>, Natasya Kusumaningtyas<sup>3</sup>, Siti Habibatul Nisak<sup>4</sup>, Nuriana Putri Solikhah<sup>5</sup>

Universitas Negeri Semarang

[mbakfika@mail.unnes.ac.id](mailto:mbakfika@mail.unnes.ac.id)<sup>1</sup>, [hafidzf2910@students.unnes.ac.id](mailto:hafidzf2910@students.unnes.ac.id)<sup>2</sup>, [natasyakusuma0@gmail.com](mailto:natasyakusuma0@gmail.com)<sup>3</sup>,

[habibahnisa442@gmail.com](mailto:habibahnisa442@gmail.com)<sup>4</sup>, [nurianaputri07@gmail.com](mailto:nurianaputri07@gmail.com)<sup>5</sup>

### Article Info

Volume 2 Issue 2

June 2024

### Article History

Submission: 31-01-2024

Revised: 06-06-2024

Accepted: 20-06-2024

Published: 30-06-2024

### Keywords:

UMKM, herbal drinks, product diversification, capacity building, economic development.

### Kata Kunci:

UMKM, minuman herbal, diversifikasi produk, peningkatan kapasitas, pengembangan ekonomi.



Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0 International License.

### Abstract

The development of production capacity and product diversification for herbal drinks (jamu) is crucial to enhance the competitiveness of micro, small, and medium enterprises (UMKM) in Gununggajah, Klaten Regency. This community service initiative was motivated by the potential of jamu as a traditional heritage product that can significantly contribute to local economic growth. However, the challenges faced by UMKM, including limited production skills, lack of innovation, and low market reach, hinder their competitiveness. The program aimed to empower local UMKM by improving production techniques, diversifying product variations, and strengthening branding strategies. The activities included training sessions, hands-on workshops, and mentoring in financial and digital marketing management. The results demonstrated increased production efficiency, the creation of innovative jamu products, and expanded market access for participating businesses. This initiative underscores the importance of continuous support for UMKM to foster sustainable economic development in rural areas.

### Abstrak

Pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk minuman herbal (jamu) sangat penting untuk meningkatkan daya saing usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Gununggajah, Kabupaten Klaten. Inisiatif pengabdian kepada masyarakat ini dilatarbelakangi oleh potensi jamu sebagai produk warisan tradisional yang dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Namun tantangan yang dihadapi UMKM, antara lain terbatasnya keterampilan produksi, kurangnya inovasi, dan rendahnya jangkauan pasar, menghambat daya saing mereka. Program tersebut bertujuan untuk memberdayakan UMKM lokal dengan meningkatkan teknik produksi, mendiversifikasi variasi produk, dan memperkuat strategi branding. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi sesi pelatihan, hands-on workshop, dan pendampingan pengelolaan keuangan dan pemasaran digital. Hasilnya menunjukkan peningkatan efisiensi produksi, penciptaan produk jamu yang inovatif, dan perluasan akses pasar bagi usaha yang berpartisipasi. Inisiatif ini menggarisbawahi pentingnya dukungan berkelanjutan bagi UMKM untuk mendorong pembangunan ekonomi berkelanjutan di daerah pedesaan.

## 1. PENDAHULUAN

Kabupaten Klaten, terletak di provinsi Jawa Tengah, memiliki potensi besar dalam sektor ekonomi, namun masih menghadapi berbagai tantangan yang perlu diatasi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Salah satu permasalahan utama yang dihadapi Kabupaten Klaten

adalah angka kemiskinan yang masih tinggi, yakni mencapai 13,89% pada tahun 2021. Hal ini menunjukkan bahwa banyak masyarakat yang belum dapat menikmati hasil pembangunan secara merata. Salah satu daerah yang mengalami dampak signifikan dari tantangan ekonomi ini adalah Desa Gununggajah di Kecamatan Bayat. Desa ini, meskipun memiliki potensi alam dan budaya yang kaya, masih terhambat oleh keterbatasan infrastruktur, akses pasar, dan keterampilan pengelolaan usaha. Masyarakat di desa ini memiliki potensi untuk berkembang, namun akses terhadap pelatihan dan sumber daya untuk meningkatkan kemampuan produksi masih terbatas.

Salah satu upaya yang dapat diandalkan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat adalah dengan memberdayakan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja, mendiversifikasi sumber pendapatan, dan memperkuat perekonomian lokal. Di Desa Gununggajah, UMKM telah berkembang, namun sebagian besar usaha yang ada masih berfokus pada produk yang sangat terbatas, tanpa adanya inovasi dan diversifikasi produk. Salah satu sektor UMKM yang memiliki potensi besar adalah industri jamu, yang merupakan bagian dari warisan budaya tradisional Indonesia. Jamu, dengan berbagai khasiatnya, telah menjadi pilihan banyak masyarakat dalam menjaga kesehatan. Namun, meskipun memiliki potensi besar, industri jamu di Desa Gununggajah masih menghadapi tantangan dalam hal kapasitas produksi, keterampilan pengelolaan, dan akses ke pasar yang lebih luas.

Tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM jamu di Desa Gununggajah adalah kurangnya pengetahuan dalam hal diversifikasi produk dan kapasitas produksi yang terbatas. Banyak usaha jamu yang hanya memproduksi satu jenis produk dengan proses yang sederhana, sehingga daya saing mereka di pasar lokal dan regional terbatas. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang branding dan pemasaran modern juga menjadi kendala utama dalam meningkatkan pangsa pasar. Selain faktor keterbatasan sumber daya, pelaku UMKM juga menghadapi kesulitan dalam memperoleh akses kepada pembiayaan dan pelatihan keterampilan produksi. Dengan demikian, keberhasilan pengembangan UMKM dalam industri jamu sangat bergantung pada peningkatan kapasitas produksi, peningkatan keterampilan dalam diversifikasi produk, dan penyediaan akses yang lebih baik ke pasar yang lebih luas.

Tujuan utama dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan mendiversifikasi produk jamu di Desa Gununggajah, dengan harapan dapat meningkatkan daya saing UMKM setempat. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM agar mereka dapat memperbaiki proses produksi mereka, meningkatkan kualitas produk, serta memperkenalkan produk baru yang lebih inovatif. Salah satu aspek penting dalam kegiatan ini adalah memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM tentang pentingnya branding dan pemasaran modern dalam menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk pemanfaatan platform digital. Di samping itu, kegiatan ini juga akan mencakup upaya untuk meningkatkan keterampilan manajerial dan keuangan para pelaku usaha agar mereka dapat lebih efektif dalam mengelola usaha mereka.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan pendekatan partisipatif dan berbasis pada pemberdayaan masyarakat. Pendekatan ini akan memastikan bahwa setiap pelaku UMKM terlibat aktif dalam setiap tahap kegiatan, mulai dari perencanaan hingga evaluasi. Kegiatan pelatihan akan dilaksanakan dalam bentuk workshop dan pendampingan secara langsung, yang mencakup pelatihan teknik produksi jamu yang efisien dan ramah lingkungan, serta pengembangan produk jamu yang inovatif dengan berbagai varian rasa dan khasiat. Selain itu, pelatihan mengenai manajemen usaha, keuangan, dan pemasaran digital juga akan diberikan untuk meningkatkan kapasitas manajerial dan pemasaran para pelaku usaha. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan solusi yang komprehensif bagi permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Gununggajah.

Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah meningkatnya kapasitas produksi dan diversifikasi produk jamu di Desa Gununggajah. Dengan peningkatan kapasitas produksi, diharapkan UMKM dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih besar dan lebih beragam. Selain itu, dengan adanya inovasi produk, diharapkan pelaku usaha dapat memasuki pasar yang

lebih luas, baik di tingkat regional maupun nasional. Penggunaan teknologi dalam pemasaran juga diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk jamu dari Desa Gununggajah. Selain itu, melalui pelatihan manajerial dan keuangan, diharapkan pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka dengan lebih profesional dan efisien, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kinerja dan profitabilitas usaha mereka.

Kajian pustaka yang mendasari kegiatan ini mencakup berbagai teori dan penelitian yang menunjukkan pentingnya pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk dalam meningkatkan daya saing UMKM. Menurut penelitian oleh Dewi & Fitriya (2021), UMKM yang dapat beradaptasi dengan perubahan pasar dan melakukan diversifikasi produk cenderung memiliki daya saing yang lebih tinggi. Selain itu, menurut Sri Mulyani (Kominfo, 2021), UMKM di Indonesia, khususnya di Jawa Tengah, berkontribusi besar terhadap PDB dan penyerapan tenaga kerja, namun banyak yang masih menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan dan pemasaran produk. Oleh karena itu, kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan strategi pengelolaan yang lebih modern dan memadai untuk membantu UMKM berkembang dan bersaing di pasar global.

Pentingnya peningkatan kapasitas dan diversifikasi produk juga didukung oleh teori yang menyatakan bahwa inovasi produk adalah kunci untuk menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan mengembangkan berbagai varian produk jamu yang sesuai dengan tren kesehatan saat ini, pelaku UMKM dapat menarik perhatian konsumen yang lebih luas, terutama yang peduli dengan kesehatan. Kajian ini juga mengacu pada temuan bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dapat meningkatkan visibilitas produk dan memperluas akses ke pasar, sehingga meningkatkan peluang penjualan dan profitabilitas. Oleh karena itu, pengembangan kapasitas produksi dan diversifikasi produk jamu, serta pemanfaatan teknologi dalam pemasaran, merupakan langkah yang sangat penting untuk memperkuat daya saing UMKM di Desa Gununggajah, Klaten.

## **2. METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilakukan dengan pendekatan yang terstruktur dan bertahap untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Gununggajah, Kabupaten Klaten, khususnya dalam meningkatkan kapasitas produksi dan mendiversifikasi produk jamu. Berikut adalah tahapan-tahapan yang akan dilakukan dalam kegiatan ini:

Tahapan pertama dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah identifikasi masalah yang dihadapi oleh UMKM di Desa Gununggajah, terutama dalam hal kapasitas produksi dan keterbatasan dalam diversifikasi produk jamu. Tim pengabdian akan melakukan observasi langsung di lapangan, wawancara dengan para pelaku UMKM, dan melakukan diskusi kelompok terarah untuk menggali informasi terkait kendala yang dihadapi. Selain itu, akan dilakukan analisis kebutuhan untuk memahami lebih dalam tentang potensi yang dapat digali, serta tantangan yang perlu diatasi oleh masyarakat.

Berdasarkan hasil analisis masalah dan kebutuhan, tahap selanjutnya adalah memberikan pelatihan kepada UMKM terkait peningkatan kapasitas produksi jamu. Pelatihan ini akan mencakup teknik-teknik produksi yang lebih efisien, penggunaan alat dan mesin yang mendukung proses produksi, serta metode pengendalian kualitas produk jamu yang lebih baik. Selain itu, pelatihan juga akan melibatkan pengenalan teknologi tepat guna yang dapat membantu meningkatkan hasil produksi dengan cara yang lebih modern namun tetap mempertahankan kualitas dan cita rasa produk jamu tradisional.

Diversifikasi produk akan menjadi fokus utama dalam upaya untuk meningkatkan daya saing UMKM di Gununggajah. Setelah pelatihan peningkatan kapasitas produksi, kegiatan pengabdian akan dilanjutkan dengan pendampingan dalam pengembangan produk baru berbasis jamu. Tim pengabdian akan bekerja sama dengan para pelaku UMKM untuk menciptakan produk jamu yang beragam, mulai dari jamu dalam bentuk serbuk, tablet, kapsul, hingga produk olahan jamu siap minum. Pendampingan ini akan mencakup aspek

pengembangan produk, desain kemasan, serta strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

Langkah berikutnya adalah memberikan penyuluhan mengenai pemasaran dan branding produk. Dalam tahap ini, UMKM akan dilatih tentang strategi pemasaran yang efektif untuk memperkenalkan produk jamu ke pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Pelatihan ini akan meliputi pemahaman tentang pentingnya brand image, penentuan target pasar, serta pemanfaatan platform digital seperti media sosial untuk mempromosikan produk. Selain itu, UMKM juga akan dibimbing dalam merancang packaging yang menarik dan informatif untuk meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk jamu mereka.

Setelah semua tahapan di atas dilaksanakan, kegiatan pengabdian akan diakhiri dengan evaluasi dan monitoring untuk memastikan bahwa pelaksanaan kegiatan memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas produksi dan daya saing produk jamu. Tim pengabdian akan terus memantau perkembangan UMKM dalam menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh melalui pelatihan dan pendampingan. Evaluasi ini bertujuan untuk melihat sejauh mana UMKM dapat meningkatkan produktivitas, diversifikasi produk, serta menguasai strategi pemasaran yang telah diajarkan, sekaligus memberikan umpan balik untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.

Melalui tahapan-tahapan tersebut, diharapkan UMKM di Desa Gununggajah dapat mengalami peningkatan yang signifikan dalam hal kapasitas produksi, diversifikasi produk, dan daya saing. Kegiatan ini juga diharapkan dapat membuka peluang pasar yang lebih luas, meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM, serta memperkuat ekonomi lokal di Kabupaten Klaten.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Setelah dilakukan pelatihan peningkatan kapasitas produksi, para pelaku UMKM di Desa Gununggajah menunjukkan kemampuan yang lebih baik dalam mengelola proses produksi jamu mereka. Proses produksi yang lebih efisien, penggunaan peralatan yang tepat guna, serta pengendalian kualitas yang lebih baik berhasil meningkatkan output produksi dalam waktu yang lebih singkat. Para pelaku UMKM mampu memproduksi jamu dalam jumlah lebih banyak dengan kualitas yang konsisten, yang sebelumnya menjadi kendala utama. Hasil ini sejalan dengan teori peningkatan produktivitas dalam manajemen produksi yang menekankan pentingnya efisiensi dalam penggunaan sumber daya dan teknologi dalam meningkatkan kapasitas produksi (Slack et al., 2010). Dalam hal ini, hasil kegiatan pengabdian ini juga mendukung penelitian oleh Suharyono et al. (2021) yang menyebutkan bahwa pelatihan teknis dapat meningkatkan kinerja produksi UMKM secara signifikan.

Diversifikasi produk jamu menjadi salah satu hasil utama dari kegiatan pengabdian masyarakat ini. Sebelumnya, mayoritas produk jamu di Desa Gununggajah hanya terbatas pada produk jamu tradisional dalam bentuk serbuk. Setelah pendampingan, UMKM berhasil mengembangkan berbagai varian produk jamu, termasuk dalam bentuk kapsul, tablet, dan jamu siap minum. Inovasi produk ini menunjukkan bahwa UMKM mampu merespons kebutuhan pasar yang lebih beragam dan memperluas potensi pasar mereka. Diversifikasi produk merupakan strategi yang penting dalam meningkatkan daya saing UMKM, sebagaimana diungkapkan oleh Porter (1985) dalam teorinya tentang keunggulan kompetitif. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian oleh Santoso dan Irianto (2019), yang menemukan bahwa diversifikasi produk dapat memperkuat posisi UMKM dalam pasar yang semakin kompetitif.

Sebagai bagian dari pelatihan, para pelaku UMKM juga diberikan pemahaman tentang penggunaan teknologi tepat guna untuk meningkatkan efisiensi produksi. Sebelumnya, banyak UMKM yang masih mengandalkan cara-cara manual dalam proses produksi jamu. Dengan diterapkannya teknologi yang lebih modern namun tetap sederhana, produksi jamu menjadi lebih cepat dan efisien. Penggunaan mesin penggiling, pembotolan otomatis, serta alat pengemasan yang lebih praktis memungkinkan para pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi tanpa mengorbankan kualitas produk. Penerapan teknologi dalam produksi

adalah bagian dari teori inovasi yang dikemukakan oleh Schumpeter (1934), yang menyatakan bahwa inovasi teknologi adalah kunci untuk meningkatkan daya saing industri. Hal ini terbukti pada kegiatan pengabdian ini, di mana teknologi tepat guna memberikan dampak positif terhadap produktivitas dan efisiensi.

Melalui kegiatan pelatihan dan pengenalan teknik pengendalian kualitas, UMKM di Desa Gununggajah mulai memperhatikan aspek kualitas produk dengan lebih serius. Pengendalian kualitas yang diterapkan mencakup seleksi bahan baku yang lebih ketat, pengolahan yang lebih terstandarisasi, serta pemeriksaan kualitas produk akhir sebelum dipasarkan. Hasilnya, konsumen mulai merasakan perbedaan yang signifikan dalam hal rasa, khasiat, dan keamanan produk jamu yang dihasilkan. Peningkatan kualitas produk ini berkontribusi pada kepercayaan konsumen yang meningkat, yang pada gilirannya berpotensi meningkatkan volume penjualan. Hasil ini mendukung teori kualitas produk yang dikemukakan oleh Garvin (1987), yang menekankan bahwa kualitas adalah faktor penting dalam menciptakan loyalitas pelanggan. Selain itu, ini juga sejalan dengan hasil penelitian oleh Hartono et al. (2020) yang menunjukkan bahwa kualitas produk merupakan faktor kunci dalam daya saing UMKM.

Setelah diberikan pelatihan tentang strategi pemasaran, UMKM di Desa Gununggajah mulai mengimplementasikan pendekatan pemasaran yang lebih terstruktur. Mereka mulai menggunakan media sosial untuk mempromosikan produk jamu, mendesain kemasan yang lebih menarik, dan menerapkan teknik pemasaran digital untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Pendekatan pemasaran ini tidak hanya memperkenalkan produk jamu kepada konsumen di tingkat lokal tetapi juga di tingkat nasional. Peningkatan keterampilan pemasaran ini sesuai dengan teori pemasaran modern yang menekankan pentingnya branding dan pemanfaatan digitalisasi dalam meningkatkan visibilitas produk (Kotler & Keller, 2016). Penelitian oleh Nurdiana et al. (2022) juga menunjukkan bahwa UMKM yang memanfaatkan digital marketing memiliki kesempatan lebih besar untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.



**Gambar 1.** Hasil diversifikasi produk

Branding produk menjadi salah satu aspek penting dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Para pelaku UMKM diberikan pemahaman tentang pentingnya menciptakan identitas merek yang kuat untuk produk jamu mereka. Beberapa pelaku UMKM di Desa Gununggajah berhasil mengembangkan merek yang menarik dan mudah diingat, yang dapat membedakan produk mereka dari pesaing. Branding yang baik dapat meningkatkan daya tarik produk dan memperkuat hubungan emosional antara produk dan konsumen. Hal ini sejalan dengan teori brand equity yang dikemukakan oleh Aaker (1991), yang menyatakan bahwa nilai merek dapat memberikan keunggulan kompetitif di pasar. Hasil pengabdian ini juga menunjukkan bahwa branding yang baik dapat memperkuat posisi produk di pasar dan meningkatkan daya saing.

Pelatihan yang diberikan juga mencakup pengetahuan tentang cara memahami pasar lokal dan nasional, serta cara menganalisis kebutuhan dan preferensi konsumen. UMKM di Desa Gununggajah kini lebih memahami pentingnya riset pasar dan segmentasi konsumen untuk menentukan strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Hal ini memberikan dampak positif terhadap pengembangan produk dan pemasaran yang lebih terarah. Menurut Kotler dan Armstrong (2017), riset pasar adalah langkah pertama dalam mengidentifikasi peluang pasar

yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa dengan pemahaman yang lebih baik tentang pasar, UMKM dapat menciptakan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan konsumen dan meningkatkan penjualan.

Salah satu hasil yang cukup signifikan adalah terjalinnya kemitraan antara UMKM dengan lembaga keuangan yang menyediakan akses pembiayaan untuk pengembangan usaha. UMKM di Desa Gununggajah kini memiliki akses yang lebih baik untuk mendapatkan modal usaha melalui pinjaman atau kredit usaha mikro. Kemitraan ini penting dalam mendukung keberlanjutan usaha UMKM, yang sering kali terkendala oleh keterbatasan modal. Hal ini sesuai dengan teori pengembangan usaha yang menyatakan bahwa akses ke pembiayaan adalah faktor krusial dalam mendukung pertumbuhan UMKM (Beck & Demirguc-Kunt, 2006). Penelitian oleh Nugroho et al. (2018) juga menunjukkan bahwa akses pembiayaan yang lebih mudah dapat mempercepat perkembangan UMKM.

Kegiatan pengabdian ini juga berdampak pada meningkatnya kemandirian ekonomi masyarakat di Desa Gununggajah. Dengan mengembangkan UMKM, masyarakat tidak hanya mendapatkan penghasilan tambahan tetapi juga memiliki kesempatan untuk memperbaiki taraf hidup mereka. Keberhasilan UMKM dalam memasarkan produk jamu ke pasar yang lebih luas membuka peluang bagi masyarakat untuk menciptakan lapangan kerja baru. Ini mencerminkan prinsip pemberdayaan ekonomi yang dikemukakan oleh Sen (1999), yang menyatakan bahwa pemberdayaan ekonomi dapat meningkatkan kebebasan individu untuk memilih dan menciptakan kesejahteraan.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil meningkatkan daya saing UMKM di Desa Gununggajah. UMKM kini memiliki kapasitas produksi yang lebih baik, produk yang lebih bervariasi, serta strategi pemasaran yang lebih efektif. Hal ini berdampak langsung pada peningkatan volume penjualan dan penguatan posisi UMKM di pasar. Penelitian oleh Ghemawat (2001) tentang daya saing mengungkapkan bahwa peningkatan kapasitas produksi dan diversifikasi produk adalah strategi utama untuk memenangkan persaingan di pasar global. Dengan demikian, hasil kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa UMKM yang berkembang dengan baik dapat menghadapi persaingan di pasar yang semakin terbuka.

Salah satu hasil penting lainnya adalah peningkatan keterampilan manajerial di kalangan pengelola UMKM. Dengan pelatihan yang diberikan, pengelola UMKM menjadi lebih terampil dalam merencanakan, mengelola, dan mengembangkan usaha mereka. Keterampilan manajerial ini meliputi aspek pengelolaan keuangan, pengorganisasian tenaga kerja, serta pengelolaan sumber daya yang lebih efisien. Hal ini mendukung teori manajemen yang menyatakan bahwa pengelolaan yang efektif dapat meningkatkan keberlanjutan usaha (Fayol, 1949). Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh Hendry (2017) yang menunjukkan bahwa keterampilan manajerial yang baik berkontribusi pada keberhasilan UMKM.

Pada akhirnya, kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil meningkatkan kualitas hidup masyarakat di Desa Gununggajah. Dengan adanya peningkatan pendapatan dari UMKM yang berkembang, masyarakat dapat memenuhi kebutuhan dasar mereka dengan lebih baik. Selain itu, peningkatan keterampilan dan peluang kerja baru yang tercipta memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan sosial-ekonomi masyarakat. Hasil ini sejalan dengan teori pembangunan ekonomi yang menyatakan bahwa pembangunan UMKM dapat berkontribusi pada peningkatan kualitas hidup masyarakat (Todaro & Smith, 2012). Kegiatan pengabdian ini memperlihatkan bahwa pemberdayaan ekonomi melalui UMKM dapat menciptakan dampak positif yang luas bagi kesejahteraan masyarakat.

#### **4. KESIMPULAN**

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa tujuan dan target yang telah ditetapkan, yaitu peningkatan kapasitas dan daya saing UMKM jamu di Desa Gununggajah, berhasil tercapai dengan baik. Melalui pelatihan dalam berbagai aspek, seperti peningkatan kualitas produksi, diversifikasi produk, penggunaan teknologi tepat guna, serta pengembangan strategi pemasaran, UMKM di desa ini mampu meningkatkan efisiensi produksi, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kualitas produk. Selain itu, peningkatan

keterampilan manajerial dan kemitraan dengan lembaga keuangan turut memperkuat keberlanjutan usaha, membuka peluang ekonomi baru, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini memberikan dampak positif yang signifikan terhadap pemberdayaan ekonomi lokal dan memperkuat posisi UMKM di pasar yang lebih luas.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Alam, Y., Harliana, H., Haryuni, N., & Oktaviani, R. T. (2024). Pengelolaan Limbah Rumah Tangga Berbasis Komunitas untuk Produksi Pupuk Kompos Organik. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 748–753. <https://doi.org/10.30762/welfare.v2i4.1964>
- Arifin, S., Nuryadi, N., Darim, A. ., Farida, N. ., Kurniawati, K., Anisa, N. ., & Isma'il, M. (2023). Pelatihan Penentuan Harga Jual pada Usaha Budidaya Maggot di Kelurahan Kedung Cuwek, Kenjeran, Kota Surabaya. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 62–68. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i1.368>
- Al Farisi, S. dkk. (n.d.). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Ariani, D., & Suresmiathi, E. (2013). Pengaruh Kualitas Tenaga Kerja, Bantuan Modal Usaha dan Teknologi terhadap Produktivitas Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Jimbaran. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 2(2), 102-1–7.
- Budaya, D. W. dan D. (2021). *Lurik Klaten. Warisan Budaya Takbenda*.
- Dewi, N. N., & Fitriya, N. L. (2021). Pengabdian Kepada Masyarakat Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Kecil Menengah Di Desa Wonoayu Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 5(1), 139–145. <https://onlinejournal.unja.ac.id/JKAM/article/view/13843>
- Ernawati, S., & Humaira, P. (2023). Pendampingan Pembuatan Kemasan Produk Pada Produk Rengginang Ubi Desa Raba Baka, Kabupaten Dompu. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 297–304. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i2.523>
- Fauzi, M. F., & Zurohman, A. (2023). Pengoptimalan Strategi Pemasaran Produk UMKM Melalui Platform Online Shop pada Komunitas Kreatif Ibu-ibu di Kecamatan Wonotunggal. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(3), 475–479. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i3.599>
- Indriyani, F., Husna Ni'matul Ulya, Indah Trisna Nurhayati, & Lidyyana Dwi Rahayu. (2023). Penerapan Digital Marketing Dalam Mendukung Kegiatan Pemasaran Produk UMKM Masyarakat Bekare . *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 606–611. <https://doi.org/10.30762/welfare.v1i4.982>
- Kominfo. (2021). *UMKM Klaten Harus Naik Kelas*. Klatenkab.Go.Id.
- Kustiari, T., & Fidi Astutik, D. . (2023). Penyuluhan dan Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Cabai Pada Kelompok Wanita Tani “Larasati” Desa Andongsari, Ambulu, Kabupaten Jember. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 8–14. Retrieved from <https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare/article/view/360>
- Kusumo, R. (2024). *Kisah Para Persjin Tenun Lurik dari Klaten yang Tak Memelas Digempur Zaman*. GoodNews From Indonesia.
- Sobar, A., Permadi, I., Alhidayatullah, A., & Fathussyaadah, E. (2023). Peningkatan Kualitas Produk Dan Layanan Umkm Untuk Meningkatkan Daya Saing. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 7(4), 3782. <https://doi.org/10.31764/jmm.v7i4.16383>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Administrasi*. Alfabeta.
- Uzma, H. N. (2024). *Pemprov Jateng Pasarkan ProsuK 20 UMKM ke Pasar Internasional*. DetikJateng
- Wulandari, D. T. (2018). *Potensi dan Pengembangan Obyek Wisata Bukit Cinta Watu Prahu di Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten*.
- Wahyuni, A. T., Ghoza, B. A., Dwi A, M. H., Wulandari, N. R. T., Wahyuni, A. T., Nizam, M. Z. S., & Wulandari, R. (2024). Pengembangan Produk Eco print untuk Diversifikasi Kerajinan Tangan pada UMKM Duta Craft Mojoroto, Kediri. *Welfare : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 554–559. <https://doi.org/10.30762/welfare.v2i3.1647>
- yandip, prov jateng. (2023). *Musrenbang Klaten 2023 Digelar, Fokus Tangani Kemiskinan dan Pengangguran Terbuka*. Jatengprov.Go.Id. <https://jatengprov.go.id/beritadaerah/musrenbang-klaten-2023-digelar-fokustangani-kemiskinan-dan-pengangguran-terbuka/>
- Zunaidi, A. (2024). *Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat Pendekatan Praktis untuk Memberdayakan Komunitas*. Yayasan Putra Adi Dharma.