

Penguatan Produk UMKM Rayszava (Mijun) Tenant Inkubator Unit Bisnis LPPM Unnes

Isti Hidayah*, Sucihatiningsih Dian Wisika Prajanti, Wiyanto, Ahmad Mujaki

Universitas Negeri Semarang, Semarang, Indonesia

*Corresponding Author: isti.hidayah@mail.unnes.ac.id

Info Artikel Diterima: 11/12/2025 Direvisi: 08/05/2026 Disetujui: 17/05/2026

Abstract. *The urgency of this community service partnership is that strengthening MSME products and management is a strategic step toward increasing competitiveness, business sustainability, and the preservation of Indonesia's cultural heritage. In an increasingly competitive market, many traditional spice-based food and beverage MSMEs face challenges such as limited product variety due to limited innovation, low selling prices, limited public knowledge and farmer empowerment, and financial accounting and marketing issues. The problems faced by Rayszava (Mijun) spice-processed food and beverage MSME tenants include insufficient production quantities, a lack of understanding of financial accounting, and marketing strategies that make it difficult to compete in both local and global markets. The solutions to overcome these problems include applying appropriate technology to increase quantity and maintain product quality, as well as offering product variety in spice mixture levels. This supports achieving the SDGs (Sustainable Development Goals), namely "Good Health and Well-being" and "Decent Work and Economic Growth". The implementation methods applied include 1) Socialization, 2) Training, 3) Assistance, 4) Evaluation, and 5) Sustainability. The output targets achieved include the use of crystallization machines to optimize production and improve time and energy efficiency.*

Keywords: *Product strengthening, Spice biscuits, MSME tenant, Reyszava (Mijun).*

Abstrak. Urgensi pengabdian masyarakat kemitraan ini bahwa penguatan produk dan manajemen UMKM merupakan langkah strategis untuk meningkatkan daya saing, keberlanjutan usaha, dan kontribusi terhadap pelestarian warisan budaya Indonesia. Persaingan pasar yang semakin modern, banyak UMKM makanan dan minuman olahan rempah tradisional menghadapi tantangan kurangnya variasi produk akibat keterbatasan inovasi, harga jual yang rendah, kurangnya pengetahuan masyarakat dan pemberdayaan petani, serta pembukuan keuangan, dan pemasaran. Permasalahan yang dihadapi tenant UMKM minuman dan makanan olahan rempah Rayszava (Mijun) antara lain kurangnya kuantitas produksi, pemahaman mengenai pembukuan keuangan, serta strategi pemasaran yang menyulitkan untuk bersaing di pasar baik di tingkat lokal maupun global. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut meliputi penerapan teknologi tepat guna untuk meningkatkan kuantitas dan menjaga kualitas produk, serta variasi produk untuk kadar campuran rempah. Hal ini menunjang capaian SDGs (Sustainable Development Goals) atau Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, yaitu "Kehidupan Sehat dan Sejahtera (Good Health and Well-being)" dan "Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi (Decent Work and Economic Growth)". Metode pelaksanaan yang diterapkan meliputi 1) Sosialisasi, 2) Pelatihan, 3) Pendampingan, 4) Evaluasi, 5) Keberlanjutan. Target luaran yang telah dicapai adalah pemanfaatan mesin kristalisasi untuk mengoptimalkan produksi dan pencapaian efisiensi waktu dan tenaga, serta kemampuan melakukan pembukuan dan perbaikan kualitas dan tampilan produk biskuit rempah untuk mendukung promosi.

Kata Kunci: Penguatan produk, Biskuit rempah, UMKM tenant, Reyszava (Mijun).

How to Cite: Hidayah, I., Prajanti, S. D. W., Wiyanto, W., & Mujaki, A. (2026). Penguatan Produk UMKM Rayszava (Mijun) Tenant Inkubator Unit Bisnis LPPM Unnes. *Prima Abdika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 96-106. <https://doi.org/10.37478/abdika.v6i2.7261>



Copyright (c) 2026 Isti Hidayah, Sucihatiningsih Dian Wisika Prajanti, Wiyanto, Ahmad Mujaki. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License.

Pendahuluan

Usaha jamu di Indonesia sangat erat kaitannya dengan tradisi panjang penggunaan jamu sebagai ramuan herbal untuk kesehatan yang telah ada sejak berabad-abad lalu. Jamu merupakan ramuan yang terbuat dari bahan-bahan alami seperti tanaman obat, rempah-rempah, akar-akaran, dan daun-daunan yang dipercaya memiliki berbagai khasiat untuk kesehatan tubuh (Fauziah et al., 2024; Itan et al., 2023). Sebagai bagian dari warisan budaya Indonesia, jamu tidak hanya dikenal sebagai minuman tradisional, tetapi juga sebagai bagian penting dalam praktik pengobatan alami yang telah diwariskan secara turun-temurun (Firda et al., 2022). Jamu memiliki banyak khasiat, antaranya untuk menjaga kesehatan, mencegah penyakit, serta sebagai terapi pengobatan alternatif. Praktik pembuatan jamu secara turun-temurun telah menjadi bagian dari kehidupan masyarakat, terutama di kalangan keluarga dan komunitas (Rachmawati & Prasetyo, 2019).

Perubahan gaya hidup dan meningkatnya kesadaran akan pentingnya kesehatan alami menjadikan UMKM yang memproduksi olahan rempah-rempah semakin berkembang sebagai sektor usaha (Halim et al., 2025). Hal ini, bersamaan dengan minat terhadap produk herbal yang lebih alami dan aman, turut mendorong permintaan pasar yang semakin meningkat untuk produk-produk olahan jamu. Di Indonesia, UMKM yang bergerak di bidang olahan jamu memainkan peran penting dalam perekonomian lokal karena selain memberikan nilai tambah pada produk tradisional, juga menciptakan lapangan pekerjaan dan memberdayakan masyarakat (Novitasari et al., 2023). Berkembangnya UMKM olahan rempah-rempah ini didorong oleh potensi kekayaan alam Indonesia yang melimpah seperti rempah-rempah dan tanaman obat tradisional (S. Hadi & Utami, 2020). Banyak pengusaha UMKM yang memanfaatkan kekayaan alam Indonesia sebagai bahan baku jamu seperti temulawak, kunyit, jahe, dan lainnya.

Berdasarkan data yang dikeluarkan oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, pasar produk olahan rempah di Indonesia terus berkembang seiring dengan peningkatan permintaan baik di pasar domestik maupun internasional. Pada tahun 2024, sektor UMKM yang mengolah rempah-rempah di Indonesia semakin berkembang dan menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. UMKM dalam industri olahan rempah-rempah tidak hanya berfokus pada pembuatan produk jamu, bumbu masakan, atau minuman herbal, tetapi juga pada produk-produk inovatif seperti suplemen kesehatan berbahan dasar rempah, kosmetik, makanan ringan dan produk olahan lainnya (Pratamansyah, 2024).

Potensi yang dimiliki UMKM olahan rempah-rempah memang cukup besar, tetapi juga menghadapi sejumlah tantangan. Beberapa di antaranya termasuk masalah dalam pengelolaan produksi, keterbatasan akses pasar, dan minimnya dukungan teknologi dan pemasaran yang efektif (Sudarwati & Satya, 2013). UMKM olahan rempah-rempah perlu terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk, serta memanfaatkan teknologi dan pemasaran digital agar dapat memperluas jangkauan pasar dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif (Alfiyah & Ratri, 2023; Itan et al., 2023). Dukungan baik dari pemerintah, lembaga pendidikan, maupun pihak terkait sangat diperlukan oleh UMKM rempah-rempah yang berpotensi berkembang lebih jauh dengan tetap mengedepankan aspek kualitas dan inovasi produk olahan jamu yang dihasilkan. Inkubasi Unit Bisnis LPPM Universitas Negeri Semarang (UNNES) merupakan salah satu lembaga yang telah berperan aktif dalam mendukung pengembangan UMKM melalui program-program pendampingan dan pelatihan. Rayszava merupakan nama sebuah brand dari Semarang yang menjadi salah satu tenant yang didampingi oleh Inkubator Unit Bisnis LPPM UNNES. Brand ini memproduksi aneka minuman dan makanan olahan rempah-rempah (Mijun). Rayszava ini didirikan oleh seorang wanita yang bernama Ibu Ony Kristyaningsih dan berlokasi di Perum Puri Delta Asri 2 Blok E/4, Kota Semarang. Olahan ini sudah berdiri sejak tahun 2020 yang awalnya dari kegemaran minum jamu sejak kecil sehingga sekarang berinovasi untuk merubah olahan tersebut menjadi kuliner yang bervariasi

Sejarahnya, Mijun merupakan minuman para raja terdahulu untuk stamina dan juga warisan leluhur yang harus dilestarikan. Pada era sekarang, keberadaan Mijun sendiri sudah mulai jarang, sehingga Ibu Ony

Kristyaningsih berniat untuk melestarikan warisan budaya tersebut. Mijun memiliki banyak khasiat, antaranya dapat meredakan capek-capek, batuk, pilek, dan melancarkan menstruasi. Cara mengonsumsinya dengan es batu, teh, kopi, maupun cokelat. Ampas dari pengolahan Mijun sendiri juga dimanfaatkan dengan cara diolah menjadi camilan sehat, yaitu cookies. Sumber daya manusia yang ada untuk mengelola usaha tersebut terdiri dari 4 orang. UMKM Rayszava telah melakukan pembagian tugas dalam pengelolaan UMKM tersebut, terdapat direktur, produksi, finance, dan pemasaran.

Proses produksi makanan dan minuman olahan rempah-rempah (Mijun) antara lain seperti pada Gambar 1 masih menggunakan alat-alat tradisional. Pada proses produksi, pengelola hanya menggunakan alat manual seperti kompor gas (1 buah), panci, dan oven listrik (1 set) seperti yang disajikan pada Gambar 2.



Gambar 1. *Varian Produk yang Ada*



Gambar 2. *Peralatan Proses Produksi*

Pada saat ada permintaan order besar, dibutuhkan proses adonan 5–10 kg. Namun, untuk membuat adonan 5–10 kg harus dilakukan berulang karena hanya mampu melakukan proses adonan maksimal 3 kg per adonan. Hal ini terjadi karena proses adonan dilakukan secara manual. Produk saat ini adalah jamu jun Bubuk, Cookies, PUREM (Puding rempah), dan menu yang tidak kalah best seller, yaitu Organic Rosella, Organic Telang, dan Organic Chamomile. Semua itu merupakan minuman yang berasal dari olahan bunga. Bahan baku didapat dari petani. Kemasan sudah bagus dengan memanfaatkan kotak kardus, pouch berbahan aluminium foil, dan sudah memiliki PIRT dan bersertifikat halal (Gambar 3). Salah satu produk biscuit dengan bahan baku tepung mocaf (modified cassava flour) dan rempah-rempah, antara lain jahe. Mocaf merupakan tepung singkong yang telah dimodifikasi dengan fermentasi. Mocaf memiliki tekstur dan rasa yang lebih mendekati tepung terigu, sehingga cocok sebagai pengganti terigu dalam

berbagai aplikasi pangan (Apriyantono & Noviandi, 2014; Piyachomkwan Kuakoon & Tanticharoen Morakot, 2011; RI, 2022).



Gambar 3. *Salah Satu Produk UMKM Rayszava*

Dari tampilan salah satu produk UMKM Rayszava ini, produk tersebut sudah mampu bersaing dan memiliki potensi untuk berkembang, apalagi pemasaran juga sudah memanfaatkan teknologi digital melalui media massa, walaupun belum optimal. Namun demikian, kondisi aspek produksi akan menjadi kendala secara keseluruhan, karena permintaan yang besar belum mampu dipenuhi dengan baik. Keberlanjutan usaha minuman dan makanan olahan rempah-rempah (Mijun) sangat bergantung pada prinsip-prinsip yang efisien dan inovatif dengan tetap mempertahankan nilai-nilai tradisional yang melekat pada olahan tersebut (Rizal & Wijaya, 2020). Penggunaan teknologi yang lebih modern, peningkatan kualitas produk, serta strategi pemasaran yang efektif menjadi kunci dalam peningkatan daya saing di pasar. Keberlanjutan usaha minuman dan makanan olahan rempah-rempah juga sangat dipengaruhi oleh tren global yang semakin mengutamakan produk yang alami dan berbasis pada kesehatan (Ardiansyah et al., 2023). Selain itu, keberlangsungan usaha juga dipengaruhi oleh laporan keuangan. Kondisi keuangan dan tertatanya keuangan suatu usaha akan memudahkan mengidentifikasi permasalahan keuangan (M. S. Hadi & As'ari, 2023). Usaha minuman dan makanan olahan rempah-rempah ini agar tetap bertahan dan berkembang perlu memperhatikan kualitas produk, beradaptasi dengan kebutuhan pasar, serta memperhatikan aspek keberlanjutan dalam pengelolaan bahan baku dan proses produksinya.

Permasalahan utama dalam menjalankan UMKM olahan rempah-rempah Rayszava (Mijun) meliputi kuantitas produk yang dihasilkan yang masih sedikit, manajemen dalam pembukuan keuangan, dan pemasaran (promosi). Penggunaan alat-alat tradisional dalam proses produksi minuman dan makanan olahan rempah-rempah (Minjun) lebih lambat karena keterbatasan alat dan tenaga. Pada proses produksi UMKM hanya digunakan 1 kompor gas dan panci untuk mengolah minuman dan makanan olahan rempah-rempah. Penggunaan alat tersebut sangat tidak efisien dalam memproses bahan baku, memperlambat produksi secara keseluruhan dan mengurangi kemampuan dalam memenuhi permintaan pasar yang besar. Kualitas produk yang dihasilkan dengan alat-alat produksi tradisional juga cenderung tidak konsisten. Alat-alat tradisional dalam memproduksi makanan dan minuman olahan rempah-rempah tidak dirancang untuk memproduksi dalam jumlah yang besar, sehingga sangat membatasi jumlah produksi. UMKM sangat kesulitan untuk memperbesar skala produksi dan memenuhi pesanan-pesanan skala besar karena adanya keterbatasan alat tersebut.

Agar UMKM Rayszava dapat berkembang, dibutuhkan alat produksi dengan kapasitas yang besar, seperti: alat pengkristalan, alat/oven pengering, dan alat pemeras jahe. Berdasarkan kesepakatan bersama Tim Pelaksana dan UMKM mitra Rayszava, untuk mengatasi permasalahan yang ada, telah diprioritaskan pada aspek produksi, pengadaan, pemanfaatan, dan perawatan mesin pengaduk/pengkristalan dan variasi penguatan rempah pada setiap produk yang sudah ada. Sedangkan pada aspek manajemen dilakukan penguatan manajemen keuangan pada pencatatan keuangan dalam mengelola arus kas (pembukuan digital), dan promosi pengenalan variasi produk baik offline maupun online

Solusi permasalahan, berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dihadapi oleh tenant UMKM minuman dan makanan olahan rempah-rempah Rayszava (Mijun), yaitu pada aspek penguatan produk dan manajemen pemasaran, adalah sebagai berikut: aspek produksi, pengadaan, pemanfaatan, dan perawatan mesin pengaduk/pengkristalan, serta variasi penguatan rempah pada setiap produk yang sudah ada. Sedangkan pada aspek manajemen dilakukan penguatan manajemen keuangan pada pencatatan keuangan dalam mengelola arus kas (pembukuan digital), dan promosi pengenalan variasi produk baik offline maupun online. Kesepakatan ini juga didasarkan pada hasil-hasil penelitian terkait.

Untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas produksi bubuk minuman jamu, penerapan mesin pengaduk atau kristalisator telah teruji efektif. Beberapa penelitian telah mengkaji penggunaan mesin-mesin tersebut dalam proses produksi jamu instan (Fatchurrochman & Sydore, 2017; Pramesti et al., 2023). Pengembangan mesin kristalisasi serbuk untuk UKM menunjukkan peningkatan kualitas produk dengan penurunan persentase gumpalan hingga 15% dan peningkatan kuantitas produksi sebesar 100% dalam sekali proses. Selain itu, terjadi pengurangan biaya tenaga kerja dan penghematan biaya bahan bakar lebih dari 50% (Fatchurrochman & Sydore, 2017). Sementara itu, penelitian yang menganalisis gaya dan daya pada alat pengaduk mesin kristalisasi jahe dengan kapasitas 5 kg/jam. Studi ini memberikan wawasan mengenai desain dan efisiensi mesin pengaduk dalam proses kristalisasi jahe, yang relevan untuk produksi bubuk minuman jamu (Pramesti et al., 2023).

Adapun untuk pentingnya diversifikasi produk penguatan rempah juga didasarkan pada hasil uji organoleptik (uji rasa) sederhana melalui Hedonic Test (Uji Kesukaan) yang telah dilakukan oleh Tim pelaksana (2024) pada para undangan sebuah event di LPPM UNNES (100 undangan) untuk “mencicipi” minuman maupun biskuit produk UMKM Rayszava sebagai sajian “welcome drink” banyak yang memberi respon “suka” namun tidak sedikit yang memberi respon “kurang suka” karena terlalu pedas atau rasa rempah yang terlalu kuat. Hal ini didukung dengan beberapa hasil penelitian terkait (Pertanian, 2023; Wahdan, 2018).

Penggunaan rempah-rempah dalam berbagai tingkatan (ringan, sedang, dan kuat) memberikan fleksibilitas bagi konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan preferensi rasa mereka. Ringan: Cocok untuk konsumen yang menyukai rasa halus dan tidak dominan. Sedang: Memberikan keseimbangan rasa yang lebih kompleks. Kuat: Menarik bagi konsumen yang menyukai cita rasa rempah yang tegas (Wahdan, 2018). Penggunaan tepung mocaf (Modified Cassava Flour) sebagai bahan dasar biskuit yang dipadukan dengan rempah-rempah memberikan nilai tambah dari segi rasa, aroma, dan manfaat kesehatan. Diversifikasi produk dengan intensitas rempah ringan,

sedang, dan kuat memungkinkan produsen menjangkau berbagai segmen konsumen berdasarkan selera mereka (Pertanian, 2023). Berikut adalah pembahasan terkait dengan referensi yang relevan.

Pada aspek manajemen, meningkatkan pengelolaan keuangan UMKM melalui pencatatan yang lebih baik dan pengelolaan arus kas yang efisien dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Hasanah & Pratiwi, 2019; Nugroho, 2018). Pencatatan keuangan yang akurat penting untuk memastikan kelangsungan usaha (Kusuma & Indriani, 2017; Nugroho, 2018). Sedangkan promosi produk makanan dan minuman berbasis rempah melalui strategi pemasaran offline dan online memiliki peran penting dalam memperluas pasar dan meningkatkan daya saing. Hasil penelitian menekankan pentingnya penerapan strategi pemasaran yang menggabungkan interaksi online dan offline, yang dikenal sebagai marketing 4.0. Pendekatan ini memungkinkan UMKM untuk berinteraksi lebih efektif dengan pelanggan, meningkatkan jumlah produk yang terjual, dan meningkatkan pendapatan. Dengan memanfaatkan teknologi digital, seperti pemasaran digital, e-commerce, dan influencer marketing, pelaku usaha dapat memperluas jangkauan pasar mereka (Kamal & Triyono, 2023). Penelitian lain menunjukkan bahwa pemasaran berbasis digital efektif untuk mempromosikan kuliner Indonesia yang kaya akan rempah-rempah. Melalui media digital, kuliner dapat dikenal lebih luas, baik di dalam maupun di luar negeri, sehingga meningkatkan daya saing usaha kuliner Indonesia (Luckyardi & Apriliani, 2022; Nurrosidah et al., 2023).

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam program kemitraan masyarakat ini adalah partisipatori. *Participatory training* yaitu mitra dilibatkan penuh dan ditekankan partisipasi aktifnya dalam seluruh kegiatan PKMK, mulai dari perencanaan sampai dengan evaluasi. Sejalan dengan prioritas permasalahan mitra yang disepakati dan ditangani bersama, berikut adalah tahapan pelaksanaan kegiatan.

1. Sosialisasi

Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada mitra sasaran (UMKM Rayszava) agar dapat berpartisipasi secara aktif dan optimal dalam kegiatan persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi serta memiliki komitmen yang baik. Sosialisasi ini juga memberikan informasi terkait dengan tahapan program yang akan dilaksanakan bersama tim pelaksana pengabdian.

2. Pelatihan

Meliputi kegiatan pemberian pelatihan peningkatan kompetensi keahlian kepada mitra sasaran, untuk selanjutnya dilakukan workshop bagi mitra. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan sikap UMKM mitra sasaran dalam semua program yang telah disosialisasikan baik secara individu maupun kelompok UMKM Rayszava.

3. Pendampingan

Pendampingan dalam pengabdian ini dirancang untuk memberikan solusi komprehensif terhadap tantangan yang dihadapi UMKM tenant minuman jamu Rayszava (Mijun). Pendekatan yang digunakan yaitu pendampingan teknis produksi dalam inovasi produk, mulai dari pembuatan hingga proposisi, termasuk formulasi varian baru yang sesuai dengan preferensi pasar modern. Selain itu, pendampingan manajemen keuangan,

yaitu pencatatan keuangan dan pembuatan arus kas UMKM Rayszava.

4. Evaluasi

Langkah penting untuk menilai efektivitas, dampak, dan pencapaian target yang telah ditentukan. Evaluasi membantu untuk mengetahui sejauh mana target tercapai, serta mengidentifikasi hambatan atau hal-hal yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan di masa mendatang

5. Keberlanjutan

Keberlanjutan suatu usaha UMKM olahan rempah-rempah untuk terus berjalan dan memberikan manfaat jangka panjang tanpa menyebabkan dampak negatif baik terhadap lingkungan, ekonomi, dan sosial. Keberlanjutan ini berarti kemampuan usaha yang dijalankan oleh UMKM olahan rempah-rempah untuk bertahan dan berkembang dalam jangka panjang, baik dari segi finansial, sosial, maupun lingkungan. Keberlanjutan dikontrol dengan melakukan komunikasi rutin melalui Tim Pelaksana PKMK maupun Inkubator Unit Bisnis LPPM UNNES.

Partisipasi mitra dalam program pengabdian masyarakat adalah elemen penting untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan kegiatan. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah tenant UMKM Rayszava (Mijun). Dalam konteks pemberdayaan UMKM olahan jamu melalui penguatan produk dan manajemen UMKM, berikut adalah bentuk partisipasi mitra yang dapat diharapkan: (1) Bersama Tim menentukan permasalahan yang disepakati, (2) Sebagai penyedia tempat dan memfasilitasi terselenggaranya kegiatan pemberdayaan sebagai solusi permasalahan mitra, kecuali kegiatan yang diselenggarakan di luar UMKM (promosi), (3) Sebagai penyedia peralatan dan bahan baku, serta rempah-rempah, (4) Berperan aktif dalam setiap kegiatan pengolahan, (5) Melakukan komunikasi sehat dan kondusif dengan Tim pelaksana pengabdian maupun Inkubator Bisnis LPPM UNNES, (6) Memfasilitasi dan mendukung terselenggaranya kegiatan monitoring dan evaluasi yang akan dilakukan selama maupun sesudah program pengabdian berlangsung.

Hasil dan Pembahasan

Koordinasi Pelaksanaan Pengabdian, sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian, tim melakukan koordinasi intensif bersama mitra UMKM Rayszava (Mijun) yang merupakan tenant Inkubator Bisnis LPPM Universitas Negeri Semarang. Koordinasi ini dilaksanakan dengan tujuan untuk menyamakan persepsi mengenai permasalahan utama yang dihadapi mitra, kesepakatan solusi yang akan diberikan, serta penyusunan jadwal pelaksanaan kegiatan. Dari hasil koordinasi tersebut disepakati bahwa pelaksanaan pengabdian pertama dapat dilakukan pada tanggal 28 Mei 2025.

Hasil koordinasi menunjukkan bahwa UMKM Rayszava (Mijun) memiliki potensi besar untuk berkembang karena mengolah produk berbasis jamu tradisional dan rempah-rempah, namun masih terkendala pada aspek produksi, kualitas, dan variasi produk. Tim pengabdian bersama mitra akhirnya menyepakati bahwa kegiatan akan berfokus pada tiga aspek penting: (1) Pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin pengolahan. (2)

Inovasi produk melalui upgrade resep KweJun agar sesuai selera konsumen. (3) Pemberian mesin kristalisasi/pengaduk untuk mendukung peningkatan kapasitas produksi.

1. Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Mesin

Kegiatan pelatihan diawali dengan pengenalan teknis mesin pengaduk/pengkristalan yang disesuaikan dengan kapasitas produksi UMKM, dari prosedur penggunaan, teknik perawatan, hingga langkah-langkah pengendalian kualitas produk. Pelatihan dilakukan secara partisipatif, di mana pemilik UMKM beserta tenaga kerja dilibatkan secara langsung dalam uji coba pengoperasian mesin. Hasil dari pelatihan menunjukkan bahwa mitra dapat memahami fungsi mesin dengan baik dan mampu mengoperasikan mesin dengan benar, sehingga diharapkan mampu meningkatkan efisiensi waktu dan tenaga dibandingkan dengan proses manual yang sebelumnya sangat terbatas kapasitasnya. Dampak dari kegiatan ini terlihat pada meningkatnya efisiensi produksi. Jika sebelumnya proses pengolahan dilakukan secara manual dan hanya mampu menghasilkan ± 3 kg adonan dalam waktu 5 jam, kini, dengan mesin kristalisasi, mampu mencapai ± 5 kg adonan dalam waktu 3 jam. Hal ini berarti terdapat peningkatan kapasitas produksi sekaligus penghematan waktu dan tenaga.

2. *Upgrade* Resep KweJun sesuai Selera Konsumen

Kegiatan berikutnya adalah inovasi resep melalui penyesuaian kadar rempah dan bahan tambahan agar produk sesuai dengan preferensi konsumen modern. Hasil review dari beberapa customer menunjukkan bahwa konsumen memiliki preferensi berbeda terhadap intensitas rasa rempah. Oleh karena itu, tim pengabdian mendampingi mitra untuk melakukan diversifikasi resep. Hasil proses olahan ampas mijun menjadi bahan yang siap untuk dijadikan cookies seperti pada Gambar 5 berikut.



Gambar 5. Gambaran olahan ampas mijun menjadi bahan cookies.

Berikut resep dari KweJun: Ampas dari jamu jun yang sudah dihaluskan, tepung mocaf, gula semut, minyak nabati, biji selasih. Inovasi resep ini memberikan nilai tambah pada produk sekaligus memperluas segmen pasar. Produk kue jun tidak hanya dipasarkan sebagai kudapan tradisional, melainkan juga sebagai produk modern yang fleksibel dengan selera konsumen.

3. Pemberian Mesin untuk Meningkatkan Kuantitas Produksi

Sebagai bentuk dukungan nyata terhadap keberlanjutan usaha mitra, tim pengabdian menyerahkan satu unit mesin kristalisasi/pengaduk (Gambar 6 dan Gambar 7). Mesin ini didesain dengan kapasitas 20 liter per batch dan berbahan stainless steel agar higienis serta sesuai standar keamanan pangan. Pemberian mesin ini memungkinkan UMKM mitra meningkatkan kuantitas produksi hingga minimal 60% lebih banyak dibandingkan dengan metode

manual.



Gambar 6. Mesin Pengaduk Kristalisasi



Gambar 7. Serah Terima Mesin Pengaduk Kristalisasi dari Ketua Tim Pelaksana Pengabdian kepada Mitra Sasaran UMKM Rayszava-Mijun

Selain itu, melalui pendampingan, mitra juga diajarkan teknik perawatan mesin secara rutin, seperti pembersihan berkala, pengecekan komponen, dan pengendalian suhu, sehingga mesin dapat digunakan dalam jangka panjang.

Simpulan dan Tindak Lanjut

Berdasarkan penerapan teknologi tepat guna berupa mesin kristalisasi dan pendampingan cara penggunaannya dalam proses produksi rempah-rempah mitra sasaran UMKM Rayszava (Mijun) untuk selanjutnya digunakan dalam memproduksi aneka produk dari UMKM Rayszava, dapat disimpulkan bahwa UMKM Rayszava (1) mengalami peningkatan efisiensi produksi. Sebelumnya, proses pengolahan dilakukan secara manual dan hanya mampu menghasilkan ± 3 kg adonan dalam waktu 5 jam; kini, dengan mesin kristalisasi, mampu mencapai ± 5 kg adonan dalam waktu 3 jam. Hal ini berarti terdapat peningkatan kapasitas produksi sekaligus penghematan waktu dan tenaga. Peningkatan kuantitas produksi minimal 60% lebih banyak dibandingkan dengan metode manual. (2) Inovasi resep bahan baku ampas rempah menjadi biskuit rempah memberikan nilai tambah produk sekaligus memperluas segmen pasar. Produk kue jun tidak hanya dipasarkan sebagai kudapan tradisional, melainkan juga sebagai produk modern yang fleksibel dengan selera konsumen.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Negeri Semarang atas dukungan pendanaan dan fasilitasi yang diberikan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat skema PKMK tahun 2025. Apresiasi juga diberikan kepada Inkubator Unit Bisnis LPPM UNNES yang telah berperan aktif dalam mendampingi proses pemberdayaan mitra UMKM Rayszava (Mijun), serta seluruh tim pelaksana dan pihak-pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan ini dari tahap persiapan hingga evaluasi.

Daftar Pustaka

Alfiyah, N., & Ratri, I. N. (2023). Pendampingan dan Penguatan UMKM Desa Tambong melalui Branding, Strategi Pemasaran dan Pencatatan Laporan

- Keuangan Sederhana dalam Menghadapi Era New Normal. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 7(2), 395–403. <https://doi.org/10.29407/ja.v7i2.18783>
- Apriyantono, A., & Novianti, C. (2014). Pemanfaatan mocaf sebagai bahan pangan alternatif. *Jurnal Pangan Indonesia*, 23(2), 45–50.
- Ardiansyah, I., Dewantara, Y. F., Djunaid, I. S., Facrureza, D., Susanto, P., Krisnadi, A. R., & Vishnuvardhana, V. (2023). Strategi Pelatihan Penguatan Ekonomi Umkm: Mengatasi Tantangan Pengembangan Desa Wisata Ciderum, Bogor. *As-Sidanah: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 441–457. <https://doi.org/10.35316/assidanah.v5i2.441-457>
- Fatchurrochman, M., & Sydore, F. R. (2017). Mesin Kristalisasi Serbuk Untuk Ukm Jamu Varagus Di Kecamatan Pegandon Kendal. *Jurnal Rekayasa*, 15(2), 82–88.
- Fauziah, G. E. M. P., Inayah, Z. M. P., 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. In *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat: Vol. 4(1)* (pp. 54–68).
- Firda, Z., Tamaja, P. M. P., Agustin, N. I., & ... (2022). Implementasi Inovasi Branding Batik Celup Dan Jamu Sebagai Produk Unggulan Umkm Desa Kenongo. *Jurnal Pengabdian ...*, 3(1), 252–258. <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/326%0Ahttps://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/download/326/273>
- Hadi, M. S., & As'ari, H. (2023). Pelatihan penggunaan aplikasi Buku Warung untuk meningkatkan efisiensi laporan keuangan UMKM Babershop Kene dan Foto Copy Sinergi di Kabupaten Sleman. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(4), 3930–5. <http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/1947>
- Hadi, S., & Utami, N. (2020). Sustainable development of small and medium enterprises (SMEs) in the herbal industry: A case study of jamu in Indonesia. *Sustainability*, 12(3), 678–90. <https://doi.org/10.3390/su12030678>.
- Halim, N., Agus, & Mahmuddin. (2025). The Role of Digital Technology in the Development of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Makassar. *International Journal of Education, Vocational and Social Science*, 4(02), 197–206. <https://doi.org/10.63922/ijevss.v4i02.1776>
- Hasanah, U., & Pratiwi, E. (2019). Peran manajemen keuangan dalam pemberdayaan UMKM sektor makanan dan minuman. *J Pengembangan Ekonomi*, 8(3), 101–12.
- Itan, S. L., Diani, F., Mawardi, R. M., & Rizkiyah, N. (2023). Strategi Pemasaran Produk Umkm Minuman Jahe Merah Instan Dwi Dewii Di Kelurahan Bendo Kota Blitar. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 64–70.
- Kamal, Y. S., & Triyono, A. (2023). Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu Griya Herbal Muyassar Dalam Memasarkan Produk Pro Sehat. *MEDIALOG: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(1), 32–46. <https://doi.org/10.35326/medialog.v6i1.2993>
- Kusuma, R. A., & Indriani, D. (2017). Pengaruh manajemen keuangan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner: Studi kasus UMKM makanan dan minuman rempah. *J Studi Manajemen*, 4(3), 59–67.
- Luckyardi, S., & Apriliani, D. A. (2022). Pemasaran Kuliner Indonesia Berbasis

- Digital Marketing Sebagai Sarana Gastro Diplomasi. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 16(2), 282–291.
<https://doi.org/10.32815/jibeka.v16i2.968>
- Novitasari, P. R., Puspitasari, E. D., & Sari, P. A. K. (2023). Pendampingan Inovasi Jamu Modern dalam Rangka Menciptakan Peluang Usaha Baru di Desa Tamanan, Banguntapan, Bantul. In ... *Masyarakat LPPM UMJ* (pp. 1–7). <http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat>
- Nugroho, Y. (2018). Strategi pengelolaan arus kas pada UMKM sektor makanan dan minuman rempah. *J Manaj Keuangan Akuntansi*, 6(4), 12–20.
- Nurrosidah, A., Prilatama, A., & Hermawan, A. (2023). Strategi Pengembangan UMKM melalui Digital Marketing pada UMKM Minuman Jahe Mbah Jayus. *Bhinenka Tunggal Ika Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 123–129. <https://doi.org/ISSN: 3026-1759>
- Pertanian, K. (2023). *Diversifikasi pangan lokal berbasis mocaf menjadi salah satu program strategis untuk mengurangi ketergantungan pada terigu dan meningkatkan nilai tambah produk lokal*.
- Piyachomkwan Kuakoon, & Tanticharoen Morakot. (2011). Cassava Industry in Thailand Prospects. *The Journal of the Royal Institute of Thailand*, 3(5), 160–170.
- Pramesti, Y. S., Setyowidodo, I., Fatkur Rhohman, & Ah. Sulhan Fauzi. (2023). Analisis gaya dan daya pada alat pengaduk mesin kristalisasi jahe dengan kapasitas 5 kg/jam. *Jurnal Mesin Nusantara*, 6(1), 98–106.
<https://doi.org/10.29407/jmn.v6i1.19929>
- Pratamansyah, S. R. (2024). The impact of digital transformation on the growth of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia. *Journal of Accountacy*, 2(2), 1–17.
- Rachmawati, A., & Prasetyo, E. (2019). ICSB Membership. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 269–269.
<https://doi.org/10.1111/jsbm.12454>
- RI, K. P. (2022). *Strategi pengembangan mocaf sebagai produk pangan lokal*.
- Rizal, R., & Wijaya, H. (2020). Sustainability practices in Indonesian herbal SMEs: Strategies and challenges. *J Enterprising Communities*, 14(3), 320–37. <https://doi.org/10.1108/JEC-03->
- Sudarwati, E., & Satya, R. A. (2013). Strategi pengembangan brand UMKM dalam menghadapi persaingan global. *Jurnal Manajemen \& Kewirausahaan*, 15(1), 45–53.
- Wahdan, A. (2018). Studi menunjukkan bahwa peningkatan konsentrasi kayu manis pada cookies meningkatkan preferensi aroma hingga tingkat tertentu. *J Food Sci UGM*.