

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jamu adalah minuman tradisional herbal yang memiliki berbagai ragam bentuk dan ragam fungsi. Menurut data Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Sampang Madura tahun 2019 sekitar 80 peracik jamu tradisional, 2 diantaranya memiliki ijin resmi dari dinas kesehatan maupun BPOM yaitu UMKM Jamu Madura Ayu dan Madura Sari (Farida dan Fauziyah, 2020). Pengusaha jamu tradisional lainnya yang berada di Kabupaten Sampang cukup banyak. UMKM yang berada di Jl. Pahlawan yang diberi nama kelompok Jamu Putri Pahlawan dengan anggota sebanyak sekitar 30 UMKM pada tahun 2025 yang masih aktif dan di Jl. Mutiara dengan nama kelompok Jamu Putri Mutiara dengan anggota sebanyak 9 UMKM. Selain itu, sebanyak 18 orang Industri Mikro Kecil produksi Jamu yang terdiri dari 9 orang produksi jamu bubuk, pil dan ada 9 anggota berproduksi dan menjual jamu gendong. UMKM yang berada di daerah Kabupaten Sampang salah satunya yang masih aktif memproduksi dan memasarkan jamu herbal adalah Jamu Madura Ibu Achmad.

Jamu Madura Ibu Achmad adalah usaha jamu herbal tradisional yang telah berdiri sejak tahun 1986. Didirikan oleh Ibu Achmad, usaha ini diwariskan secara turun-temurun dan tetap mempertahankan metode tradisional dalam proses pembuatannya. Usaha Jamu ini berlokasi di daerah Kabupaten Sampang, khususnya di Jl Pahlawan Gg V. Produk yang dihasilkan dari UMKM Jamu Madura yaitu Jamu Pegal Linu, Jam *Godok Pejje*, jamu *Empot Ayam Super*, jamu *Sepet Wangi*, jamu Salekarang, jamu Sehat Lelaki, jamu *Godok Sepet Wangi*, *Dupa Wangi Sekar Ratus* dan *Rempah Ratus Cebokan*. Berdasarkan hasil penjualan yang paling tinggi adalah Jamu Pegal Linu yang bertujuan untuk meningkatkan lagi atau mempertahankan *value* dari jamu pegal linu agar tetap stabil mendapatkan penjualan tertinggi. Data penjualan Jamu Madura Ibu Achmad untuk jamu pegal linu mencapai sekitar Rp 3.000.000 – 4.000.000 di setiap bulannya dengan kapasitas produksi mencapai 6-7 kg dikemas 60-70 kemasan per 100 gram di setiap bulannya. Sedangkan data penjualan jamu lainnya tidak menentu sekitar Rp 1.500.000 – 2.500.000 di setiap bulannya dengan kapasitas 3-4 kg tergantung pemesanan dari konsumen. Produk ini sudah dipasarkan di beberapa daerah yaitu seperti di Sampang, Surabaya dan Malang, bahkan juga luar negeri yang dibawa oleh orang madura untuk dijual di luar negeri seperti Negara Arab dan Malaysia. Selain itu, produk ini juga dipasarkan secara *online* melalui

WhatsApp Business dan Instagram (*natureherbal_madura*), serta *offline* melalui toko-toko sekitar Sampang.

Jamu pegal linu menjadi salah satu yang perlu adanya pengembangan desain kemasan karena label tidak menarik dan informasi tidak lengkap. Label kemasan jamu pegal linu hanya terdiri dari stiker yang informasi label hanya nama merek dan dibuat dengan rempah-rempah pilihan 100% herbal alami. Namun, dibandingkan dengan jamu Ibu Achmad lainnya seperti jamu Empot Ayam Super, Jamu Salekarang dan Sehat Lelaki mempunyai label informasi cukup lengkap seperti manfaat dan aturan pakai jamu. Selain itu, jika dibandingkan dengan UMKM Madura Ayu dan Madura Sari yang mendapatkan izin dari BPOM karena label yang digunakan menarik dan memiliki label yang informasi lengkap terkait jamu tersebut. Berdasarkan peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Nomor 31 Tahun 2018 mengatur tentang label pangan olahan harus memuat nama produk, daftar bahan yang digunakan, berat bersih atau isi bersih, nama dan alamat pihak yang memproduksi atau mengimpor, halal bagi yang dipersyaratkan, tanggal dan kode produksi, keterangan kadaluarsa, nomor izin edar dan asal usul bahan pangan tertentu (BPOM, 2018). Maka dari itu, jamu pegal linu yang dengan hanya menggunakan stiker dan informasi tidak lengkap perlu adanya pengembangan desain kemasan. Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) Nomor 32 Tahun 2019 mengatur tentang Persyaratan Keamanan dan Mutu Obat Tradisional. Peraturan ini mencakup berbagai aspek terkait keamanan dan mutu obat tradisional, termasuk persyaratan bahan baku seperti standar mutu bahan baku obat tradisional, baik simplisia maupun ekstrak, serta persyaratan identifikasi dan pengujiannya. Proses produksi seperti Cara Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) untuk menjamin mutu dan keamanan produk. Pengemasan seperti menentukan jenis dan persyaratan bahan kemasan yang digunakan untuk melindungi obat tradisional dari kerusakan dan kontaminasi. Pelabelan seperti mencantumkan informasi lengkap termasuk nama produk, komposisi, cara penggunaan, peringatan, dan informasi produsen dan pengujian mutu seperti jenis pengujian yang harus dilakukan untuk memastikan bahwa obat tradisional memenuhi standar keamanan dan mutu yang ditetapkan (BPOM, 2019).

Untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu dilakukan upaya memperbaiki di segi kemasan. Pengemasan yang baik dan tepat untuk kemasan jamu yaitu hal yang utama desain kemasan yang menarik pada kemasan produk

dapat membuat konsumen memilih sebuah produk (Rimiyati dan Munawaroh, 2021). Fungsi kemasan adalah salah satunya sebagai wadah pelindung produk. Kemasan berfungsi sebagai sumber informasi produk, sehingga kemasan produk dapat memberikan informasi yang lengkap dan benar. Selain itu, kemasan juga berfungsi sebagai *branding* dan sebagai pemasaran produk yang dipasarkan (Nuraeni *et al.*, 2022).

Beberapa metode yang dapat digunakan untuk merancang kemasan jamu yaitu *Quality Function Deployment* (QFD), *Kansei Engineering* dan *Value Engineering*. Ketiga metode tersebut tentunya memiliki keunggulan masing-masing dalam merancang kemasan jamu. Metode *Quality Function Deployment* (QFD) adalah metodologi terstruktur yang digunakan dalam proses perancangan dan pengembangan produk untuk menetapkan spesifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, serta mengevaluasi secara sistematis kapabilitas produk atau jasa dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen (Susanti *et al.*, 2023). Keunggulan yang dimiliki metode QFD yaitu lebih terstruktur karena menggunakan *house of quality* (HOQ), lalu menampilkan keinginan dan kepuasan pelanggan (*voice of customer*), serta teknik untuk memenuhi keinginan dan kepuasan pelanggan tersebut (Utami, 2018). Metode *kansei engineering* adalah metode untuk memastikan produk atau jasa bisa memenuhi perasaan atau emosi yang diinginkan pelanggan. Proses ini membantu mengubah perasaan pelanggan menjadi bagian dari desain produk. Emosi yang dimaksud tidak hanya dari segi pikiran, namun meliputi penglihatan, pendengaran, perasaan, bau, rasa serta kondisi yang terlibat secara simultan. Kelebihan *kansei engineering* yang yaitu konsumen mempunyai gambaran akan suatu produk sejenis, dikarenakan pada tahapan *kansei engineering* terdapat tahapan yang membandingkan produk sejenis (Faisal *et al.*, 2021)

Metode *value engineering* merupakan metode yang digunakan untuk mencapai nilai terbaik (*best value*) dalam suatu proses dengan mendefinisikan fungsi-fungsi yang diperlukan untuk mencapai tujuan nilai (*value*) dan menyediakan fungsi-fungsi tersebut dengan biaya rendah, konsisten dengan kualitas dan kinerja (Amaliah dan Zulkarnain, 2022). *Value engineering* salah satu metode terbaik karena tidak hanya memperhatikan kebutuhan pelanggan (seperti QFD) dan aspek emosional (seperti Kansei), tetapi juga menekankan efisiensi fungsi dan biaya. Hal ini sangat penting untuk usaha kecil dan menengah (UKM) agar produk kompetitif, menarik, dan tetap hemat biaya produksi.

Kelebihan *value engineering* adalah adanya upaya pendekatan yang efektif dalam menganalisis atau mengendalikan nilai atau *value* dari pokok permasalahan terhadap fungsi terhadap permintaan kebutuhan konsumen tanpa menghilangkan kualitas serta realibilitas yang diinginkan. Kekurangan *value engineering* tidak mempertimbangkan secara menyeluruh aspek-aspek desain kemasan yang dibutuhkan untuk menarik konsumen (Nugroho *et al.*, 2018).

2.2 Rumusan Masalah

Permasalahan yang dihadapi Jamu Madura Ibu Achmad adalah di pengemasan jamu herbal. Kemasan yang digunakan menurut beberapa konsumen mengatakan pelabelan tidak menarik karena hanya label stiker yang belum informatif. Maka dari itu, perlu adanya pengembangan kemasan khususnya di kemasan Jamu Pegal Linu agar dapat menarik perhatian dari konsumen.

2.3 Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian ini adalah :

1. Untuk menentukan atribut terpenting dalam desain kemasan produk jamu
2. Untuk menentukan alternatif terbaik yang dipilih untuk kemasan jamu serta memperoleh usulan profil atribut.

2.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yaitu bagi industri Jamu Madura sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam menjalankan usaha dengan menerapkan pengembangan desain kemasan jamu.