



## **Transformasi Cafe Jamu Konvensional Menjadi Bisnis Menjanjikan: Inovasi Produk dan Pemasaran di Kelurahan Pandanwangi Kota Malang**

**Bambang Nurdewanto<sup>1</sup>, Anis Zubair<sup>2</sup>, Elta Sonalitha<sup>3</sup>, Bekti Prihatiningsih<sup>4</sup>, Sri Hartini  
Jatmikowati<sup>5</sup>, Amanda Veby Dwi Candra<sup>6</sup>, Yara Bramasta<sup>7</sup>, Dimasqi Ramadhani<sup>8</sup>, Moh.  
Zainul Firdaus<sup>9</sup>**

<sup>1,2,6,7,8,9</sup>*Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi,  
Universitas Merdeka Malang, <sup>3</sup>Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik,  
Universitas Merdeka Malang, <sup>4</sup>Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik,  
Universitas Merdeka Malang, <sup>5</sup>Program Studi Administrasi Publik, Fakultas Ilmu Sosial & Ilmu  
Politik, Universitas Merdeka Malang*

*e-mail: anis.zubair@unmer.ac.id<sup>1</sup>, bambang.nurdewanto@unmer.ac.id<sup>2</sup>,  
elta.sonalitha@unmer.ac.id<sup>3</sup>, bekti.prihatiningsih@unmer.ac.id<sup>4</sup>, sri.hartini@unmer.ac.id<sup>5</sup>,  
am4nd4vdc@gmail.com<sup>6</sup>, yb@ybram.xyz<sup>7</sup>, dimasqir@gmail.com<sup>8</sup>, zainulfirdaus123@gmail.com<sup>9</sup>*

---

### **ABSTRAK**

#### **Kata Kunci:**

Transformasi cafe jamu  
Pemasaran partisipatif  
Kesehatan komunitas

Penelitian ini menegaskan kesuksesan transformasi cafe jamu tradisional di Kelurahan Pandanwangi Kota Malang, menjadi bisnis yang menjanjikan melalui inovasi produk dan pemasaran yang melibatkan partisipasi masyarakat setempat. Cafe jamu mampu mempertahankan relevansinya di era modern dengan menciptakan varian jamu yang menarik, terutama bagi generasi muda yang cenderung menyukai minuman modern. Pendekatan pemasaran partisipatif memperkuat hubungan antara cafe jamu dan komunitas lokal, tercermin dalam beragam kegiatan komunitas yang diadakan bersama cafe jamu. Selain berdampak positif pada bisnis, transformasi cafe jamu juga memberikan dampak positif pada kesehatan komunitas dan menguatkan ikatan sosial di antara warga. Hasil penelitian ini memberikan wawasan berharga tentang bagaimana bisnis tradisional dapat berkembang menjadi bisnis yang menjanjikan dan berdampak positif pada komunitas dengan melibatkan kreativitas, inovasi, dan partisipasi masyarakat.

### **ABSTRACT**

#### **Keyword:**

*Transforming a herbal drink  
cafe  
Participatory marketing  
Community's health*

*This research underscores the success of transforming a traditional herbal drink cafe in the Pandanwangi Village Malang City, into a promising business through innovative product development and marketing strategies that involve local community participation. The herbal drink cafe has managed to maintain its relevance in the modern era by creating appealing herbal concoctions, particularly targeting the younger generation who are inclined toward contemporary beverages. The participatory marketing approach has strengthened the relationship between the herbal drink cafe and the local community, evident in various community activities conducted in collaboration with the cafe. Beyond its positive impact on business, the transformation of the herbal drink cafe has also contributed positively to the community's health awareness and strengthened social bonds among residents. The results of this study offer valuable insights into how traditional businesses can evolve into promising ventures and have a positive impact on the community by embracing creativity, innovation, and community participation.*

---

## PENDAHULUAN

Kota Malang yang terkenal dengan keindahan alamnya, juga memiliki kekayaan budaya yang berlimpah. Salah satu aspek budaya yang menarik perhatian adalah tradisi minum jamu. Jamu adalah minuman herbal tradisional yang telah ada selama berabad-abad di Indonesia dan masih menjadi favorit masyarakat sebagai cara alami untuk menjaga kesehatan [1][2]. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, cafe jamu tradisional di Kota Malang mengalami tantangan dalam menjaga daya tariknya bagi generasi muda yang lebih tertarik pada minuman modern seperti kopi dan minuman ringan.

Dalam upaya untuk menghidupkan kembali minuman jamu tradisional dan menjadikannya bisnis yang menjanjikan, Kelurahan Pandanwangi Kota Malang telah mengambil langkah inovatif dengan melibatkan pendekatan partisipatif dari masyarakat setempat. Pendekatan partisipatif biasanya digunakan untuk memberdayakan masyarakat atau komunitas [3]. Dalam artikel ini, akan ditunjukkan bagaimana cafe jamu konvensional telah berubah menjadi bisnis yang menjanjikan melalui inovasi produk dan pemasaran yang unik dengan melibatkan warga setempat.

Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh cafe jamu adalah persepsi bahwa jamu adalah minuman yang kuno dan pahit [4]. Untuk mengatasi ini, Kelurahan Pandanwangi bersama dengan pemilik cafe jamu lokal telah bekerja sama untuk mengembangkan jamu yang lebih sesuai dengan selera modern. Mereka telah menciptakan varian jamu dengan rasa yang lebih menarik campuran rempah-rempah yang unik. Hal ini tidak hanya mengubah citra jamu tradisional, tetapi juga membuatnya lebih menggoda bagi generasi muda yang lebih suka rasa yang beragam.

Selain itu, cafe jamu juga telah memperkenalkan menu makanan ringan yang sehat yang dapat dinikmati bersama dengan jamu. Hal ini menciptakan pengalaman yang lebih lengkap bagi pelanggan dan menjadikan cafe jamu sebagai tempat yang ideal untuk berkumpul dan bersantai.

Pemasaran adalah kunci untuk meningkatkan keberhasilan bisnis cafe jamu [5]. Kelurahan Pandanwangi telah menerapkan pendekatan partisipatif dengan melibatkan masyarakat setempat dalam merancang strategi pemasaran [3]. Mereka telah mengadakan pertemuan komunitas untuk mendengar gagasan dan saran dari warga sekitar. Hal ini menciptakan rasa kepemilikan bersama terhadap cafe jamu dan mendorong lebih banyak orang untuk mendukung bisnis lokal [6].

Selain itu, penggunaan media sosial dan pemasaran digital telah menjadi alat penting dalam mempromosikan cafe jamu [5]. Mereka aktif di platform media sosial, berbagi cerita tentang produk mereka, memberikan penawaran khusus kepada pelanggan setia, dan bahkan berpartisipasi dalam kampanye-kampanye yang berfokus pada kesehatan dan kebugaran.

Penelitian ini bertujuan untuk membuat transformasi cafe jamu konvensional menjadi bisnis yang menjanjikan melalui inovasi produk dan pemasaran dengan pendekatan partisipatif di

Kelurahan Pandanwangi Kota Malang. Tujuan penelitian ini mencakup (1) Mengidentifikasi Tantangan Bisnis: Menganalisis tantangan utama yang dihadapi oleh cafe jamu konvensional dalam menjaga daya tariknya di tengah perubahan preferensi konsumen. (2) Menganalisis Strategi Inovasi Produk: Menilai bagaimana cafe jamu telah mengembangkan produk-produk baru yang sesuai dengan selera dan harapan konsumen modern. (3) Mengevaluasi Pendekatan Pemasaran: Menganalisis pendekatan pemasaran yang digunakan cafe jamu dalam mempromosikan produk-produk baru dan bagaimana partisipasi masyarakat setempat berperan dalam strategi pemasaran ini. (4) Menilai Pengaruh Transformasi Terhadap Kesehatan Komunitas: Mengidentifikasi apakah transformasi cafe jamu telah berdampak positif pada kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di Kelurahan Pandanwangi.

Dalam rangka mencapai tujuan-tujuan penelitian tersebut, beberapa hipotesis dirumuskan. Masing-masing adalah Hipotesis 1 (H1): Transformasi produk jamu tradisional menjadi varian jamu modern dengan rasa yang lebih menarik akan meningkatkan minat dan konsumsi jamu di kalangan generasi muda di Kelurahan Pandanwangi. Hipotesis 2 (H2): Pendekatan partisipatif dalam pengembangan dan pemasaran produk jamu akan meningkatkan keterlibatan masyarakat setempat dan mendukung pertumbuhan bisnis cafe jamu. Hipotesis 3 (H3): Cafe jamu yang telah bertransformasi akan berkontribusi pada peningkatan kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di komunitas Kelurahan Pandanwangi.

## **METODE**

Penelitian ini akan mengeksplorasi beberapa variabel yang relevan untuk menggambarkan transformasi cafe jamu konvensional. Variabel penelitian yang akan dipertimbangkan meliputi:

1. Tantangan Bisnis: Variabel ini akan mencakup aspek-aspek seperti persepsi masyarakat terhadap jamu, preferensi konsumen, dan persepsi cafe jamu sebagai tempat yang menarik.
2. Inovasi Produk: Variabel ini akan mengukur perubahan dalam produk jamu, termasuk varian rasa, tampilan produk, dan variasi menu.
3. Pendekatan Pemasaran: Variabel ini akan mencakup strategi pemasaran yang digunakan oleh cafe jamu, termasuk keterlibatan masyarakat setempat dalam promosi produk.
4. Kesehatan Komunitas: Variabel ini akan menilai apakah transformasi cafe jamu telah berdampak pada kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di komunitas Kelurahan Pandanwangi.

Rancangan penelitian yang akan digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus [7]. Pendekatan ini akan memungkinkan untuk mendalami dan menganalisis transformasi cafe jamu dan dampaknya pada komunitas lokal. Data dikumpulkan melalui wawancara dengan

pemilik cafe jamu, warga setempat, dan konsumen, serta melalui observasi langsung di lokasi cafe jamu.

Populasi penelitian ini adalah cafe jamu yang beroperasi di Kelurahan Pandanwangi Kota Malang. Pemilihan sampel berdasarkan prinsip purposive sampling. Pemilihan beberapa cafe jamu yang mewakili berbagai tingkat transformasi dan tingkat partisipasi masyarakat setempat dalam bisnis tersebut. Akhirnya yang terpilih dalam proses ini adalah Café Djamoe Soedirdjo.



**Gambar 1.** Café Djamoe Soedirdjo

Data akan dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pemilik cafe jamu, pegawai cafe jamu, warga setempat, dan konsumen. Panduan wawancara yang terstruktur dibuat untuk memastikan konsistensi dalam pengumpulan data.

Data kualitatif yang terkumpul akan dianalisis secara tematik. Dalam analisis tematik, konstruksi tema dapat dilakukan secara manual atau menggunakan bantuan komputer [7]. Analisis yang digunakan adalah pendekatan analisis isi untuk mengidentifikasi pola, tema, dan hubungan antar variabel dalam data [8]. Hasil analisis akan disajikan dalam bentuk naratif dan dapat didukung oleh kutipan dari wawancara dan catatan lapangan.

Analisis data akan digunakan untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya dan untuk mengevaluasi sejauh mana transformasi cafe jamu telah berhasil dalam memenuhi tujuan-tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga tentang bagaimana cafe jamu dapat berkembang sebagai bisnis yang menjanjikan dengan menggabungkan tradisi dengan inovasi dan partisipasi masyarakat lokal.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Fokus dalam penelitian ini adalah transformasi cafe jamu konvensional di Kelurahan Pandanwangi Kota Malang. Penelitian ini bertujuan untuk memahami sejauh mana inovasi produk dan pendekatan partisipatif dalam pemasaran berkontribusi terhadap perubahan citra dan daya tarik bisnis cafe jamu di tengah perubahan preferensi konsumen.

Hasil analisis data menunjukkan beberapa temuan kunci:

### 1. Transformasi Produk Jamu:

Transformasi produk dapat menghasilkan produk yang dapat memiliki nilai jual yang tinggi [9]. Dalam upaya meningkatkan daya tarik bagi generasi muda yang cenderung menyukai minuman modern, cafe jamu telah berhasil mengubah produk jamu tradisional menjadi varian yang lebih menarik. Mereka menciptakan varian jamu dengan rasa campuran rempah-rempah yang unik. Hal ini berhasil meningkatkan minat konsumen muda dalam produk jamu. Hasilnya adalah pertumbuhan signifikan dalam penjualan varian jamu modern ini.

**Tabel 1.** Penjualan Jamu

Bulan 2023	Penjualan (botol)
Mei	6,044
Juni	6,460
Juli	7,298
Agustus	7,432

### 2. Pendekatan Partisipatif dalam Pemasaran:

Pendekatan partisipatif adalah pendekatan yang dominan di saat masyarakat berpartisipasi dalam pelaksanaan kegiatan [10]. Pendekatan partisipatif dengan melibatkan masyarakat setempat dalam strategi pemasaran telah terbukti berhasil. Komunitas lokal merasa memiliki cafe jamu sebagai bagian integral dari lingkungan mereka. Hal ini tercermin dalam berbagai kegiatan komunitas, termasuk penyuluhan kesehatan, senam bersama, dan kampanye penyadaran kesehatan yang diadakan bersama cafe jamu. Hal ini juga tercermin dalam partisipasi warga dalam promosi produk melalui media sosial dan word of mouth. Pendekatan ini memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan bisnis cafe jamu. Hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu tentang keberhasilan dalam promosi produk melalui media sosial dan word of mouth [11].

**Tabel 2.** Pendekatan Partisipatif

Bulan 2023	Pendekatan Partisipatif	Partisipan
Mei	penyuluhan kesehatan	20
Juni	kampanye penyadaran kesehatan	15
Juli	senam bersama	25
Agustus	senam bersama	30

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan beberapa temuan kunci:

1. Hipotesis 1 (H1): Transformasi produk jamu tradisional menjadi varian jamu modern dengan rasa yang lebih menarik akan meningkatkan minat dan konsumsi jamu di kalangan generasi muda di Kelurahan Pandanwangi.

Hasil Pengujian H1: Hipotesis ini terbukti benar. Varian jamu modern yang lebih menarik secara rasa berhasil meningkatkan minat dan konsumsi jamu di kalangan generasi muda.

2. Hipotesis 2 (H2): Pendekatan partisipatif dalam pengembangan dan pemasaran produk jamu akan meningkatkan keterlibatan masyarakat setempat dan mendukung pertumbuhan bisnis cafe jamu.

Hasil Pengujian H2: Hipotesis ini juga terbukti benar. Pendekatan partisipatif dalam pengembangan dan pemasaran produk jamu telah meningkatkan keterlibatan masyarakat setempat dan mendukung pertumbuhan bisnis cafe jamu.

3. Hipotesis 3 (H3): Cafe jamu yang telah bertransformasi akan berkontribusi pada peningkatan kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di komunitas Kelurahan Pandanwangi.

Hasil Pengujian H3: Hipotesis ini juga terbukti benar. Cafe jamu yang bertransformasi telah berkontribusi pada peningkatan kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di komunitas Kelurahan Pandanwangi melalui kegiatan-kegiatan kesehatan yang mereka promosikan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi produk dan pendekatan pemasaran dengan pendekatan partisipatif mampu mengubah cafe jamu konvensional menjadi bisnis yang menjanjikan. Cafe jamu telah berhasil menjawab tantangan yang dihadapi dalam menjaga daya tarik produk tradisional di tengah perubahan preferensi konsumen. Hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu tentang keberhasilan inovasi produk terhadap keputusan pembelian [12].

Inovasi produk jamu yang lebih menarik secara rasa telah berhasil meningkatkan minat dan konsumsi jamu, terutama di kalangan generasi muda. Pendekatan partisipatif dalam pengembangan produk dan pemasaran telah menciptakan keterlibatan yang kuat dari masyarakat setempat, yang mendukung pertumbuhan bisnis cafe jamu. Selain itu, cafe jamu juga telah berhasil meningkatkan kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di komunitas lokal. Hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu tentang gaya hidup sehat sebagai pilihan gaya hidup jangka panjang yang baik [13].

Dengan demikian, hasil penelitian ini memberikan bukti konkret bahwa cafe jamu tradisional dapat tetap relevan dan menjanjikan dalam era modern dengan menggabungkan tradisi dengan inovasi dan dengan melibatkan masyarakat setempat dalam bisnis mereka. Kesuksesan cafe jamu Pandanwangi menunjukkan bahwa menjaga warisan budaya dapat menjadi sumber daya yang bernilai dalam pengembangan bisnis komunitas lokal.

## **SIMPULAN**

Penelitian ini menggambarkan suksesnya transformasi cafe jamu di Kelurahan Pandanwangi Kota Malang, dari warisan budaya tradisional menjadi bisnis yang menjanjikan melalui inovasi produk dan pemasaran berbasis partisipatif. Cafe jamu berhasil mengatasi tantangan zaman dengan menciptakan varian jamu yang lebih menarik secara rasa, khususnya untuk generasi muda yang cenderung menyukai minuman modern. Dampak positif dari transformasi ini tercermin dalam pertumbuhan signifikan penjualan varian jamu modern, memperkuat keterlibatan komunitas lokal, dan melibatkan masyarakat dalam berbagai kegiatan komunitas.

Selain berdampak positif pada bisnis, cafe jamu yang bertransformasi juga memberikan kontribusi yang berarti pada kesehatan komunitas. Ini tercermin dalam peningkatan kesadaran kesehatan dan gaya hidup sehat di Kelurahan Pandanwangi. Hasil penelitian ini menginspirasi untuk mempertimbangkan pendekatan serupa dalam menjaga dan mengembangkan warisan budaya lokal, dengan keyakinan bahwa dengan inovasi, partisipasi masyarakat, dan kreativitas, bisnis tradisional dapat berkembang menjadi kekuatan positif dalam komunitas dan menciptakan dampak yang berkelanjutan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada DRTPM Ristek Kemendikbud Tahun Anggaran 2023, Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Merdeka Malang, dan Kelurahan Pandanwangi Kota Malang yang memberikan kesempatan, dukungan dana, dan fasilitas dalam pengabdian ini. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada Café Djamoë Soedirdjo atas terselenggaranya kerja sama ini.

## DAFTAR RUJUKAN

- [1] M. Tuldjanah, "JAHECCINO: Minuman Herbal Modern Sebagai Inovasi Usaha Masyarakat Desa Sopo, Sulawesi Tengah," *Jurnal Altifani Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, vol. 2, no. 1, pp. 30–38, 2022, doi: 10.25008/altifani.v2i1.201.
- [2] A. R. Nur'aini, F. Y. Wiyoga, H. P. Perdana, I. Khairunnisa, R. I. Suhandi, and S. S. Prastika, "Jamu Tradisional Indonesia: Tingkatkan Imunitas Tubuh Secara Alami Selama Pandemi," *Jurnal Layanan Masyarakat*, vol. 4, no. 2, pp. 465–471, 2020.
- [3] M. Djauhari, R. Abi, A. Putri, Yusuf A, M. Adi, and R. Ayu, "Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Pemasaran Online UMKM di Kampung Krupuk Sukolilo Surabaya," *Prapanca : Jurnal Abdimas*, vol. 1, no. 1, pp. 28–36, 2021, doi: 10.37826/prapanca.v1i1.134.
- [4] R. Chandra and L. C. K. Buntaran, "Analisa Peran Visual dan Tagline "Orang Pintar Minum Tolak Angin" dari Iklan TV 30 Detik Versi Rhenald Kasali Dalam Proses Penerapan," *Jurnal Desain Komunikasi Visual dan Media Baru*, vol. 3, no. 2, pp. 41–57, 2021.
- [5] A. Rakhmawati, "Pelatihan Strategi Pemasaran Produk komoditas Unggulan bagi Masyarakat Desa Ngunggan Wonogiri melalui Unggahan Media Sosial," *Journal of Human and Education (JAHE)*, vol. 1, no. 1, pp. 14–17, 2021, doi: 10.31004/jh.v1i1.7.
- [6] N. Yuliani and D. Novita, "Pemanfaatan Google Bisnisku Sebagai Upaya Meningkatkan Rangking Bisnis Lokal (Studi Kasus: UMKM Gresik, Jawa Timur)," *Jurnal IKRA-ITH ABDIMAS*, vol. 1, no. 5, pp. 146–157, 2022.
- [7] Y. D. Kristantoa and R. S. Padmib, "Analisis Data Kualitatif: Penerapan Analisis Jejaring untuk Analisis Tematik yang Cepat, Transparan, dan Teliti," 2020, doi:10.21831/pep.v24i2.33912.

- [8] N. W. Sitasari, “Mengenal Analisa Konten dan Analisa Tematik Dalam Penelitian Kualitatif,” *Jurnal Forum Ilmiah*, vol. 19, no. 1, pp. 77–84, 2022.
- [9] A. M. I. A. Asfar, M. Yasser, A. N. Istiyana, A. M. I. T. Asfar, and R. Ayu, “Transformasi Produk Sekunder Pengolahan Minyak Parede Sebagai Produk Sambel Kerak Minyak,” *DINAMISIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol. 5, no. 2, pp. 384–391, 2021, doi: 10.31849/dinamisia.v5i2.5267.
- [10] Irwan, A. Latif, and A. Mustanir, “Pendekatan Partisipatif Dalam Perencanaan Pembangunan di Kabupaten Sidenreng Rappang,” *Jurnal Kajian, Penelitian dan Pengembangan Pendidikan*, vol. 9, no. 2, pp. 137–151, 2021.
- [11] K. Ali, “Pengaruh Promosi Melalui Media Sosial Dan Word Of Mouth Terhadap Keputusan Konsumen Memilih Wedding Organizer (Studi Pada Konsumen Art Project Lampung di Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah),” *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, vol. 1, no. 2, pp. 11–24, 2020.
- [12] S. Maryana and B. Permatasari, “Pengaruh Promosi dan Inovasi Produk terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Gerai Baru Es Teh Indonesia di Bandar Lampung),” *Jurnal TECHNOBIZ*, vol. 4, no. 2, pp. 62–69, 2021.
- [13] P. P. Tiara and Lasnawati, “Makna Gaya Hidup Sehat Dalam Perpektif Teori Interaksionisme Simbolik,” *HUMANTECH Jurnal Ilmiah Multi Disiplin Indonesia*, vol. 1, no. 11, pp. 1627–1638, 2022.