

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perkembangan industri jamu di Indonesia pada tahun 1976 sekitar 175 perusahaan jamu terdaftar di Departemen Kesehatan, tetapi sekarang jumlahnya meningkat lebih dari dua kali lipat menjadi 100%, tidak termasuk pedagang jamu di sektor informal. Peta lokasi industri jamu yang awalnya cenderung fokus di Jawa Tengah, kini meluas ke seluruh pelosok nusantara.. Pemasaran jamu Indonesia sudah tidak lagi di dalam negeri tetapi sudah merambah ke dunia, eksportir jamu tidak hanya industri besar tetapi usaha kecil seperti koperasi jamu di Cilacap memanfaatkan peluang ini. Bahkan ada perusahaan kecil dengan potensi 75% untuk memasarkan obat herbal ke luar negeri. Industri jamu dan tanaman obat memiliki prospek yang besar karena dikatakan berkembang pesat baik di pasar domestik maupun global, terutama dalam konteks pandemi saat ini. Wakil Presiden DPR Rachmat Gobel mengatakan *“Industri jamu di Indonesia belum berkembang secara maksimal. Industri sektor ini masih dipandang sebelah mata oleh para pemangku kepentingan. Sementara tren global semakin mengarah pada produk herbal, industri jamu dan jamu dalam negeri belum mampu berkembang secara maksimal.”*²

² Jaya Suprana, *Naskah-Naskah Kompas*, (Jakarta : PT Gramedia, 2009), hal 71-72 .

Omset jamu dan produk herbal di pasar global saat ini diperkirakan sekitar 138,350 miliar USD. Sekitar 55% dari produk ini adalah obat herbal, sisanya adalah produk fungsional herbal. Dalam 5 tahun ke depan, dengan perkiraan pertumbuhan 6,7%/tahun, pendapatan pasar produk ini pada tahun 2026 diperkirakan akan mencapai sekitar US\$218,940 miliar. Sementara itu, angka Kementerian Perindustrian menunjukkan potensi nilai penjualan jamu di pasar domestik hanya sekitar Rp 20 triliun dan ekspor Rp 16 triliun. Dengan pencapaian tersebut, kontribusi jamu dan produk herbal lainnya dari Indonesia di pasar global sangat kecil. Peningkatan standar produk jamu dan jamu sejak tahun 2011. BPOM (Pengawas Obat Dan Makanan) sebagai otoritas pengawas obat dan makanan mengeluarkan peraturan sebagai berikut Bentuk Persyaratan Teknis Pembuatan Obat Tradisional yang Baik (CPOTB) bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing obat tradisional Indonesia dalam menghadapi persaingan global.³

Wilayah Jatim sendiri memiliki 27,3% potensi Usaha Mikro Obat Tradisional Nasional (UMOT), sehingga fasilitas kesehatan baik rumah sakit maupun institusi pendidikan kedokteran cukup memadai sehingga menjadi milik Jatim. Menjadi motor penggerak pembangunan industri. ada sekitar 125 pengusaha jamu, tapi yang aktif hanya 80, menurut Bagus, Kepala Badan Pengawas Obat dan Makanan, semua itu karena belum ada izin edar obat tradisional. namun beredar dipasaran serta tidak sesuai dengan ketentuan/persyaratan yang berlaku pada sarana pembuatan obat tradisional,

³ Achmad Dwi Afyadi, *Diburu Saat Pandemi , Begini Prospek Industri Jamu 5 Tahun Ke Depan*, www.finance.detik.com , diakses pada Jumat 11 Juni 2021 Pukul : 9:34.

dan banyak pedagang jamu mulai berkembang, namun hanya sedikit yang mengkaji dan melakukan inovasi yang sesuai.⁴

Datangnya sebuah Pandemi Covid-19 membuat para pengusaha jamu tradisional berfikir lebih keras untuk menghadapi dampak yang diakibatkan pandemic tersebut diantaranya terbatasnya fasilitas dan kemampuan untuk melakukan penjualan secara online, keterbatasan para pengusaha dalam pengetahuan mereka mengenai pentingnya *branding*, keterbatasan para pengusaha berfikir inovatif mengenai produk jamu, kekurangan pengusaha mengenai *packing* jamu yang mana dari dampak yang muncul pada saat pandemic lebih terasa di rasakan oleh para pengusaha.⁵

Strategi pengusaha jamu tradisional dalam menghadapi pandemi covid-19 berbeda satu dengan yang lain. Jika dilihat solusi paling masuk akal yaitu mulai menetapkan dan menjalankan skala prioritas, menerapkan strategi bisnis baru yang lebih akomodatif terhadap situasi pandemic, dan sampai melakukan efisiensi.⁶ Dalam penelitian yang dilakukan oleh Erwin Kusumastuti yang berjudul *Pelatihan Strategi Dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Jamu Uyup Tradisional “Mbok Yoto” Di Masa Pandemi Melalui Inovasi Produk*, yang mengfokuskan strategi menghadapi pandemic covid pada

⁴ Esti Widiyana, *BPOM Surabaya Kembangkan Obat Tradisional Lewat SiPPOTRA*, www.news.detik.com, diakses pada Kamis 10 Juni 2021 Pukul: 11:48.

⁵ Allen akhmalla dan yosi arinwati, *pendampingan usaha minuman jamu pada masa pandemic covid-19, Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat, ISSUE, 2021 : 4, Kapasitas Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Badan Usaha Milik Desa(BUMDES)*, hal. 1818

⁶ Menteri Perindustrian, *Media Industry*, (Jakarta Kementrian Perindustrian, 2020), hal. 33

inovasi produk.⁷ Di perkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Susilawati Dan Hikmatulloh Yang Berjudul *Bisnis Ukm Jamu Raden Sri Rastra Di Masa Pandemi Covid-19*, lebih mengfokuskan pada sector pemasaran dengan data yang di peroleh ketika pandemic covid-19 datang dengan promosi melalui market place yaitu tokopedia dan go food pendapatan yang didapat semakin meningkat.⁸ Hal berbeda tertera dalam penelitian yang dilakukan oleh Yudha Putra, Dkk. Yang berjudul *Branding Produk Dalam Menjaga Loyalitas Konsumen Pada Masa Pandemi Covid-19* yang mana hasil penelitian tersebut mengemukakan bahwa branding sebuah produk mempengaruhi penjualan yang mana dalam penelitian tersebut berkaitan dengan branding produk “bejo” yang mana tetap mampu bertahan di tengah pandemi covid-19.⁹

Jamu merupakan minuman tradisional yang masih diminati oleh banyak orang dan memiliki target pasar yang luas. Dengan terangkatnya minuman jamu tradisional sehingga kebutuhan hidup sehat konsumen membuat para pelaku usaha jamu khususnya penjual jamu tradisional memiliki prospek ekonomi yang bagus dan untuk menjalankan usaha jamu tidak membutuhkan modal yang besar. Sehingga dengan meningkatnya gaya hidup sehat manusia mendorong perkembangan usaha jamu tradisional yang dijajak dengan ciri khas wanita penjual jamu gendong dengan berjalan kaki menjadi salah satu

⁷ Erwin Kusumastuti, “*Pelatihan Strategi Dan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Jamu Uyup Tradisional “Mbok Yoto” Di Masa Pandemi Melalui Inovasi Produk*”, *Veteran Society Journal*, Vol. 3, No. 1(2022), hal. 25

⁸ Susilawati Dan Hikmatulloh, “*Bisnis UKM Jamu Raden Sri Rastra Di Masa Pandemi Covid-19*”, *Jurnal Swabumi* Vol.9 No.1 (2021), hal. 48-56

⁹ Yudha Putra, Dkk., “*Branding Produk Dalam Menjaga Loyalitas Konsumen Pada Masa Pandemi Covid-19*”, *Jurnal Cyber Pr*, Volume 1, No. 1(2021), hal. 11-21

pilihan kuliner yang disediakan oleh warung modern seperti cafe.¹⁰ Perkembangan industri jamu di Trenggalek pada saat adanya virus covid 19 terdapat beberapa kendala terutama produksi dan pemasaran bahannya. Di antara pengusaha independen tersebut, terdapat 24 pengusaha yang semuanya skala industri dalam negeri atau usaha kecil, masih tradisional, belum menggunakan teknologi dalam proses produksinya.

Disisi lain pemerintah desa sampai pemerintah kabupaten terus mengsosialisasikan manfaat jamu bagi kesehatan hal ini dilatarbelakangi dengan fakta bahwa Kabupaten Trenggalek memiliki berbagai ragam obat-obatan tradisional yang sering dipanggil Jamu. Di tengah pandemi Covid19 ini yang sering menyerang daya tahan tubuh atau imunitas tubuh, jamu sangat dibutuhkan untuk penambahan suplemen dalam tubuh. Walaupun jamu juga dapat digunakan sebagai pengobatan, tetapi jamu lebih digunakan untuk menjaga Kesehatan, mencegah penyakit dengan menerapkan kebiasaan sehat. Jamu tradisional yang digunakan sebagai penangkal Covid19 memakai 13 macam rempah-rempah dapur. Bahan-bahan tersebut terdiri atas Jahe, kencur, kunyit, temulawak, daun pandan, cengkeh, sereh, merica, jinten, pala, kayu manis, kapulaga, kembang lawang. Sedangkan cara pembuatannya sangat mudah, untuk rempah-rempah basah seperti jahe, kencur, temulawak, daun pandan, sereh, kunyit cukup dicuci bersih lalu dikeringkan di bawah sinar matahari. Setelah kering semua bahan ditumbuk sampai halus lalu disaring.

¹⁰ Femmy Rafni, *Strategi Pengembangan Usaha Jamu Tradisional (Studi Kasus Kelurahan Mabar Hilir Kota Medan)*, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, Skripsi, 2019.

Sedangkan untuk penyeduhan, cukup diseduh dengan air hangat dan boleh ditambahkan sedikit gula. Manfaat dari jamu penangkal covid19 ini sangat banyak dikarenakan menggunakan 13 macam rempah-rempah. Antara lain menghangatkan tubuh, mencegah batuk dan pilek, meningkatkan imunitas tubuh, menghambat pertumbuhan sel kanker, mengatasi perut kembung, meningkatkan nafsu makan, mencegah peradangan, memiliki antioksidan, menurunkan tekanan darah, menyehatkan jantung, mencegah obesitas, dan masih banyak manfaat lainnya.¹¹

UD HF Bersaudara salah satu UMKM ini bergerak dalam bidang produksi dan pemasaran jamu serta pengembangan pariwisata berbasis edukasi tanamam herbal. Letak usaha ini cukup strategis karena menghubungkan antara kota trenggalek dan tulungagung. Usaha ini awal mulai berdiri itu tahun 2017 yang melatarbelakangi berdirinya itu karena distributor yang bangkrut akhirnya memulai untuk berusaha lain selain distributor, dikarenakan sudah mengerti bisnis akhirnya melihat pangsa pasar setelah mengamati dan menganalisa akhirnya tercetus untuk memulai usaha jamu dikarenakan permintaan pasar pada saat itu tinggi dan juga di indonesia sendiri rempah-rempah melimpah dan dari situ ikut lomba jamu gendong di malang dan mendapat juara 3 akhirnya dari situ muncul kepercayaan untuk mengembangkannya mulai dari pengemasan sampai legalitas. Perkembangan usaha UD HF Bersaudara

¹¹ *Pembuatan Jamu Instant Sebagai Salah Satu Media Meningkatkan Imunitas Ditengah Pandemic*, diakses tanggal 2 Desember 2022, pukul 18:29 WIB,

<https://siki-dongko.trenggalekkab.go.id/index.php/first/artikel/91-PEMBUATAN-JAMU-INSTANT-SEBAGAI-SALAH-SATU-MEDIA-MENINGKATKAN-IMUNITAS-DITENGAH-PANDEMI-COVID-19>

sebelum terjadi virus covid 19 mengalami peningkatan pada penjualan produk jamunya, sehari biasanya memproduksi sampai 100 botol untuk jamu cair dan 50 bungkus untuk produk kemasan, permintaan jamu terbesar masih banyak di kabupaten malang dan omzet perbulan mencapai 3 juta yang tergolong besar di kalangan penjualan jamu tradisional. berdasarkan urain di atas maka penulis mengambil judul **“Manajemen Strategi Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD Hf Bersaudara Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19.”**

B. Rumusan masalah

4. Bagaimana Perencanaan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19?
5. Bagaimana Pelaksanaan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19?
6. Bagaimana Evaluasi Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19?

C. Tujuan penelitian

1. Untuk Mengetahui Perencanaan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19.
2. Untuk Mengetahui Pelaksanaan Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19.
3. Untuk Mengetahui evaluasi Industri Rumah Tangga Jamu Tradisional UD HF Bersaudara dalam menghadapi pandemi covid-19.

D. Identifikasi Masalah

dalam penelitian ini identifikasi masalah digunakan untuk membatasi masalah penelitian supaya penelitian ini lebih terarah dan tidak meluas, maka peneliti memberi batasan masalah sebagai berikut : (1) melakukan penelitian pada UD HF Bersaudara yang terletak di desa malasan kabupaten trenggalek, (2) melakukan penelitian terhadap kondisi manajemen Strategi UD HF Bersaudara berkaitan dengan perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan perusahaan dalam menghadapi pandemi covid 19.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan pada hasil tujuan penelitian, maka penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat baik dalam bidang teoritis dan bidang praktis. Manfaat penelitian ini sebagai berikut :

1. Manfaat teoritis

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan dan ilmu pengetahuan kepada masyarakat luas pada umumnya terkait dengan manajemen strategi dalam menghadapi sebuah pandemic yang tidak dapat diprediksikan yaitu *Covid 19* lewat UMKM jamu UD HF Bersaudara di desa malasan kabupaten Trenggalek.

2. Manfaat praktis

a. Untuk institusi

sebagai tambahan dalam daftar kepustakaan, bahan referensi dan masukan untuk penelitian lebih lanjut yang berhubungan dengan masalah yang terkait.

b. Untuk akademik

sebagai tambahan informasi dan ilmu untuk penelitian selanjutnya terkait bidang yang sama.

c. Untuk pihak UMKM

penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan kebijakan dan pengambilan keputusan pada UD HF Bersaudara.

F. Penegasan istilah

1. Penegasan konseptual

a. Pengertian Manajemen strategi

Dalam buku rangkuti terdapat definisi Manajemen strategi dari beberapa pakar strategi yaitu menurut Hayes dan Wheelwright (1978), strategi mengandung arti semua kegiatan yang ada dalam lingkup perusahaan, termasuk didalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan. Sedangkan menurut Hill (1989), strategi merupakan cara yang berkaitan dengan kegiatan manufaktur dan pemasaran, semua bertujuan untuk mengembangkan persepektif *corporate* melalui *agregasi*. Menurut Juch dan Glueck (1997) strategi adalah rencana yang disatukan, komprehensif dan terpadu yang menghubungkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa sasaran dasar

perusahaan akan dicapai dengan pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.¹²

b. Industri rumah tangga

Menurut mulyawan (2008) bahwa industri rumah tangga adalah suatu unit usaha atau perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu. Menurut bpom (badan pengawas obat dan makanan) mengemukakan bahwa usaha rumah tangga adalah suatu perusahaan pangan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan pangan manual hingga semi otomatis.¹³

c. Covid 19

virus corona merupakan kelompok virus yang dapat menular ke manusia dan dapat menyebabkan infeksi saluran pernapasan. Virus ini dapat menginfeksi bayi, anak-anak, dewasa maupun ibu hamil dan lansia. Virus corona adalah kelompok besar virus yang menyebabkan penyakit pada manusia dan hewan.¹⁴

2. Penegasan operasional

penelitian yang berjudul “ strategi pengembangan industri rumah tangga jamu tradisional di tengah pandemi covid 19 (studi kasus pada UD HF Bersaudara desa malasan kabupaten trenggalek)” menjelaskan kondisi usaha UD HF Bersaudara sebelum pandemi covid 19 dan dampaknya

¹² . Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2006), hal. 4.

¹³. Rizki Zuliana, *Strategi Pengembangan Kewirausahaan*, Skripsi, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Palembang 2018, hal. 8.

¹⁴. Herlina Muksin, *Strategi UMKM Dalam Menghadapi Pasar Di Era Pandemi Covid-19 (UMKM Dalam Bidang Kuliner Di Seputaran Gomong Mataram*, SKRIPSI 2021, Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Muhammadiyah Mataram.

terhadap usahannya serta strategi pengembangan usaha di tengah pandemi covid 19.