

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK JAMU HERBAL UMKM MAKAARUIEN DI KOTA MANADO

Development Strategy of Makaaruien UMKM Herbal Jamu Products In Manado City

Meidy Kevin Tandaju, Paulus A. Pangemanan, dan Melissa L. G.Tareh
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the development strategies of herbal medicinal products at MSMEs (Micro, Small, Medium Enterprises) Makaaruien. This research was conducted from July to August 2020. The data used in this study are primary data. Primary data were obtained from direct interviews with respondents using questionnaires. Sampling method using purposive sampling method, as many as 4 samples based on the level of importance, knowledge, understanding experience. Samples taken are business owners, workers consumers. The analysis used in this study is the SWOT analysis (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) which is formulated in the Internal Factor Analysis Strategy (IFAS) Matrix and the External Factor Analysis Strategy (EFAS) Matrix. The results showed that the MSME strategy of Makaaruien was in quadrant I, which supported aggressive policies, namely the strategy to continue in developing products with consistent processing without chemicals, because herbal medicines are always sought after by the wider community.

Keywords: *development strategy, SWOT analysis, herbal medicine, MSME.*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pemerintah Indonesia saat ini menggolongkan tanaman obat yang merupakan bahan baku pembuatan jamu ke dalam sepuluh komoditas potensial untuk dikembangkan Menurut Ervina, (2013) dalam Nurmayasari, dkk (2018) Penjualan obat herbal di Indonesia pada tahun 2010 menembus Rp. 7,2 triliun pada tahun 2011 mencapai Rp. 12 triliun pada tahun 2012 menjadi Rp. 13 triliun. Kota Manado sebagai Ibukota Provinsi Sulawesi Utara merupakan pusat kota yang sangat ramai dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi. Tentunya seluruh lapisan masyarakat mulai dari anak-anak sampai orang tua sering mengonsumsi obat tradisional.

Jamu adalah obat tradisional yang diracik dengan menggunakan bahan tanaman sebagai penyusun jamu tersebut. Banyak perus-

ahaan maupun UMKM (Usaha Mikro Kecil, Menengah) yang sudah bergelut dalam bisnis jamu herbal. Berdasarkan observasi di UMKM, proses pembuatan jamu diawali dengan pengupasan dan pencucian rempah-rempah dari akar-akaran yang tidak beraturan, kemudian bahan pokok ditumbuk, disaring, dimasak dan ditambah beberapa bumbu dapur sampai mendidih lalu di dinginkan dan siap menjadi produk untuk di pasarkan. Pengembangan suatu produk merupakan faktor penting yang mempengaruhi keberlangsungan dan perkembangan perusahaan. Output yang dihasilkan perusahaan dipengaruhi oleh pemborosan (*waste*) dalam proses produksi. UMKM (Usaha Mikro Kecil, Menengah) Makaaruien yang sudah berdiri 18 tahun dan sudah menciptakan 18 produk jamu herbal Produk herbal dari UMKM ini telah di pasarkan di Manado, Surabaya, bahkan juga di California (US). Dengan tantangan yang ada

UMKM makaaruien ingin mengembangkan produk baru dengan tetap menjaga kualitas produk yang sudah dikenal di tengah masyarakat.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan, maka masalah penelitian ini adalah bagaimana strategi pengembangan jamu herbal pada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) Makaaruien.

Tujuan Penulisan

Penelitian bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan jamu herbal pada UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) Makaaruien.

Manfaat Penulisan

1. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Makaaruien dalam mengembangkan produk.
2. Penelitian ini juga dapat menjadi referensi untuk penelitian-penelitian serupa.
3. Sebagai tambahan pengetahuan bagi penulis dalam bentuk karya tulis ilmiah

METODELOGI PENELITIAN

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini telah dilaksanakan selama dua bulan yaitu dari bulan Juli 2020 sampai Agustus 2020 di UMKM Makaaruien, mulai dari tahap persiapan sampai penyusunan laporan penelitian

Jenis Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer

diperoleh dari wawancara langsung dengan responden yang berkaitan dengan variabel- variabel kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman

Metode Pengumpulan Data

Data primer diambil secara sengaja (*purposive sampling*) dengan memilih responden berdasarkan tingkat kepentingan, pengetahuan, pemahaman serta pengalaman. Responden yang dipilih 4 orang untuk mengisi kuisioner penelitian ini adalah pemilik umkm makaaruien (1 orang), tenaga kerja umkm makaaruien (1 orang), konsumen (2 orang).

Konsep Pengukuran Variabel

Terdapat dua faktor variabel dalam penelitian ini, yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah kekuatan dan kelemahan (*Strengths and Weakness*), faktor eksternal adalah peluang dan ancaman (*Opportunities and Threats*) sebagai berikut:

1. Kekuatan
 - a. Memiliki berbagai varian produk b. Bahan baku berkualitas
 - b. Umkm jamu herbal satu-satunya di kota dan bersertifikat d. Produk tidak memakai bahan kimia
 - c. Memiliki sistem informasi yang cukup baik
2. Kelemahan
 - a. Kurangnya tenaga kerja dalam pengelolaan produk b. Mesin pengolahan belum memadai
 - b. Internal control yang dimiliki organisasi masih lemah (belum memiliki sistem pengelolaan resiko) yang andal
 - c. Kompetensi SDM yang lemah dalam bidang pengelolaan dana
3. Peluang
 - a. Satu-satunya penjual jamu herbal dari manado dan pemerintah mensupport umkm jamu herbal
 - b. Obat herbal selalu di minati di tengah masyarakat
 - c. Bentuk dan bidang investasi sangat baik, termasuk bidang-bidang strategi
 - d. Tren pasar yang sesuai dengan bisnis
4. Ancaman

- a. Persaingan penjualan herbal dengan pabrikan besar b. Ketersediaan bahan baku yang minim
- b. Melemahnya kondisi pasar akibat pandemic (saat ini) covid-19
- c. Melemahnya umkm karena pandemic sehingga pemerintah membuat kebijakan baru

Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis SWOT. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memkasimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunity*) dan bersamaan dapat

meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Umum Lokasi Penelitian

UMKM Makaaruien berlokasi Jl. Tuminting 1a, Kecamatan Malalayang, Kota Manado, Sulawesi Utara. UMKM ini sudah berdiri sejak 18 tahun lalu dan sudah menghasilkan 18 produk.

Kriteria Responden

Responden pada penelitian ini dikelompokkan berdasarkan kepentingan, pengetahuan serta pengalaman.

Tabel 1 Kriteria Responden

NO.	Kelompok Responden	Kriteria	Jumlah (orang)
1	Pemilik UMKM Makaaruien	Yang memiliki otoritas dalam mengatur perusahaan	1
2	Tenaga Kerja UMKM Makaaruien	Sebagai tenaga pengelola untuk perusahaan	1
3	Konsumen	Yang telah sering membeli produk UMKM Makaaruien minimal 3 kali	2
Total Responden			4

Sumber: Data primer diolah (2020)

Analisis Faktor Internal (IFAS)

Analisis lingkungan internal yang dilakukan yaitu terhadap faktor faktor strategi internal yang terdiri dari kekuatan dan kelemahan dalam peningkatan produktivitas jamu herbal umkm Makaaruien Di Kota Manado dapat dilihat pada Tabel 4 berikut ini:

1. Masukkan faktor-faktor kekuatan dan kelemahan pada Tabel IFAS kolom 1. Susun 5 faktor dari kekuatan dan 5 faktor kelemahan.
2. Berikan bobot masing-masing faktor strategis pada kolom 2, dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00
3. Berikan rating pada kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 4 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis perusahaan.
4. Kalikan bobot dengan nilai (rating) untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (menonjol) sampai dengan 1,0 (lemah).
5. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor bobot

faktor yang dianalisis. Nilai total ini menunjukkan bagaimana variabel yang di analisis bereaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya.

⇒ Perhitungan jumlah untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban

$$4 \text{ responden yaitu: } 5 + 5 + 5 + 5 = 20$$

⇒ Total IFAS didapat dari total jumlah jawaban 4 responden dari faktor kekuatan dan faktor kelemahan Perhitungannya adalah: $20 + 20 + 19 + 20 + 14 + 18 + 16 + 18 + 14 = 159$

⇒ Perhitungan bobot untuk faktor Kekuatan pada No.1 didapat dari total jawaban 4 responden dibagi dengan total IFAS perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{Bobot} = 10 : 159 = 0,13$

Untuk Total Bobot IFAS harus sama dengan 1,00

⇒ Perhitungan rating untuk faktor kekuatan pada No.1 didapat dari

total jumlah jawaban 4 responden menggunakan metode rata-rata.

R1	R2	R3	R4	Rata2
4	4	4	3	3.75
4	4	3	4	3.75
3	3	3	4	3.25
4	4	4	4	4
3	3	4	4	3.5

⇒ Perhitungan B x R kekuatan pada No.1 didapat dari perkalian Bobot dan Rating.

$$\text{Perhitungannya adalah : Bobot x Rating} = 0.13 \times 3.75 = 0.47$$

⇒ Total penjumlahan B x R untuk matriks IFAS didapat dari penjumlahan (BxR)

pada faktor kekuatan dan faktor kelemahan perhitungan adalah sebagai berikut:

$$0.47 + 0.47 + 0.39 + 0.52 + 0.31 + 0.23 + 0.13 + 0.25 + 0.22 = 2.99$$

Tabel 2 Matriks IFAS

No	Faktor internal	Jumlah	Bobot	Rating	BobotXRating
Kekuatan					
1	Memiliki berbagai varian produk	20	0.13	3.75	0.47
2	Bahan baku berkualitas	20	0.13	3.75	0.47
3	Umkm satu-satunya di Manado dan bersertifikat	19	0.12	3.25	0.39
4	produk tidak memakai bahan kimia	20	0.13	4	0.52
5	Memiliki sistem informasi yang cukup baik	14	0.09	3.5	0.31
					2.16
Kelemahan					
1	Kurangnya tenaga kerja dalam pengolahan produk	18	0.11	2	0.23
2	Mesin pengolahan belum memadai	16	0.10	1.25	0.13
3	Internal control yang dimiliki organisasi masih lemah (belum memiliki sistem pengelolaan resiko) yang andal	18	0.11	2.25	0.25
4	Kompetensi SDM yang lemah dalam bidang pengolaan dana	14	0.09	2.5	0.22
	Total	159	1.00		0.83
					2.99

Sumber: Data Primer Diolah (2020)

Analisis Faktor Eksternal (EFAS)

Analisis kondisi eksternal di lakukan terhadap faktor-faktor strategis yang terdiri atas peluang dan ancaman dalam peningkatan produktivitas jamu herbal umkm Makaaruien Di Kota Manado. Adapun Faktor-faktor strategi eksternal yang dimaksud dapat di lihat pada Tabel 5 berikut ini:

1. Masukkan faktor-faktor peluang dan ancaman pada Tabel EFAS, kolom 1. Susun 5 faktor dari peluang dan 5 faktor ancaman.
2. Berikan bobot masing-masing faktor strategis pada kolom 2, dengan skala 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Semua bobot tersebut jumlahnya tidak melebihi dari skor total = 1,00.
3. Berikan rating dalam kolom 3 untuk masing-masing faktor dengan skala mulai dari 10 (sangat kuat) sampai dengan 1 (lemah), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi bersangkutan.
4. Kalikan bobot dengan nilai (rating) untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (menonjol) sampai dengan 1,0 (lemah).
5. Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan faktor yang dianalisis. Nilai total ini menunjukkan bagaimana reaksi faktor strategis eksternalnya.

Keterangan:

- a. Perhitungan jumlah untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total

jawaban 4 responden yaitu : $5 + 4 + 4 + 5 = 18$

- b. Total EFAS didapat dari total jumlah jawaban 4 responden dari faktor peluang dan faktor ancaman Perhitungannya adalah $18 + 20 + 20 + 18 + 17 + 12 + 18 + 11 + 7 = 141$
- c. Perhitungan bobot untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jawaban 4 responden dibagi dengan total EFAS perhitungannya adalah sebagai berikut: $\text{Bobot} = 18 : 141 = 0,13$
Untuk Total Bobot EFAS harus sama dengan 1,00.
- d. Perhitungan rating untuk faktor peluang pada No.1 didapat dari total jumlah jawaban 4 responden menggunakan metode rata-rata

R1	R2	R3	R4	Rata2
3	3	4	4	3.5
4	4	3	4	3.75
4	4	4	3	3.75
4	4	3	3	3.5
3	3	3	3	3

- e. Perhitungan $B \times R$ peluang pada No.1 didapat dari perkalian Bobot dan Rating.
Perhitungannya adalah : $\text{Bobot} \times \text{Rating} = 0.13 \times 3.5 = 0,45$
- f. Total penjumlahan $B \times R$ untuk matriks EFAS didapat dari penjumlahan ($B \times R$) pada faktor peluang dan faktor ancaman perhitungannya adalah sebagai berikut :
 $0.45 + 0.53 + 0.53 + 0.45 + 0.36 + 0.13 + 0.16 + 0.12 + 0.07 = 2.80$.

Tabel 3 Matriks EFAS

No	Faktor Eksternal	Jumlah	Bobot	Rating	Bobot x Rating
Peluang					
1	Satu-satunya penjual jamu herbal dari manado	18	0.13	3.5	0.45
2	Pemerintah mensupport umkm jamu herbal	20	0.14	3.75	0.53
3	Obat herbal selalu di minati di tengah masyarakat	20	0.14	3.75	0.53
4	Bentuk dan bidang investasi sangat baik, termasuk bidang-bidang strategi	18	0.13	3.5	0.45
5	Tren pasar yang sesuai dengan bisnis	17	0.12	3	0.36
					2.32
Ancaman					
1	Persaingan penjualan herbal dengan pabrikan besar	12	0.09	1.5	0.13
2	Ketersediaan bahan baku yang minim	18	0.13	1.25	0.16
3	Melemahnya kondisi pasar akibat pandemic (saat ini) covid-19	11	0.08	1.5	0.12
4	Melemahnya umkm karena pandemic sehingga pemerintah membuat kebijakan baru	7	0.05	1.5	0.07
	Total	141	1.00		0.48
					2.80

Sumber: Data primer diolah (2020)

Matriks IFAS

Setelah melakukan identifikasi faktor-faktor kunci internal, maka dilanjutkan dengan memberikan rating dan bobot pada faktor kunci internal bertujuan untuk mengklasifikasi faktor-faktor yang menjadi kekuatan atau kelemahan perusahaan, hasil dari pemberian rating dan bobot tersebut akan menunjukkan apakah faktor tersebut merupakan kekuatan yang besar atau kecil serta kelemahan besar atau kecil. Bobot menunjukkan prioritas kepentingan faktor-faktor tersebut bagi perusahaan. Hasil analisis data dengan menggunakan

matriks IFAS menunjukkan bahwa faktor yang merupakan kekuatan utama umkm Makaaruien terletak pada produk yang tidak menggunakan bahan kimia dengan perolehan skor 0.52. Hal ini menunjukkan bahwa produk yang tidak menggunakan bahan kimia merupakan kekuatan utama bagi umkm Makaaruien dalam menutupi kekurangan yang ada dapat dilihat pada Tabel 4. Adapun kelemahan utama yang dimiliki umkm Makaaruien terletak pada indikator mesin pengolahan belum memadai dengan skor 0.13. Berdasarkan hasil data perhitungan

pada tabel IFAS diperoleh total skor bobot untuk kekuatan dan kelemahan adalah 2.99.

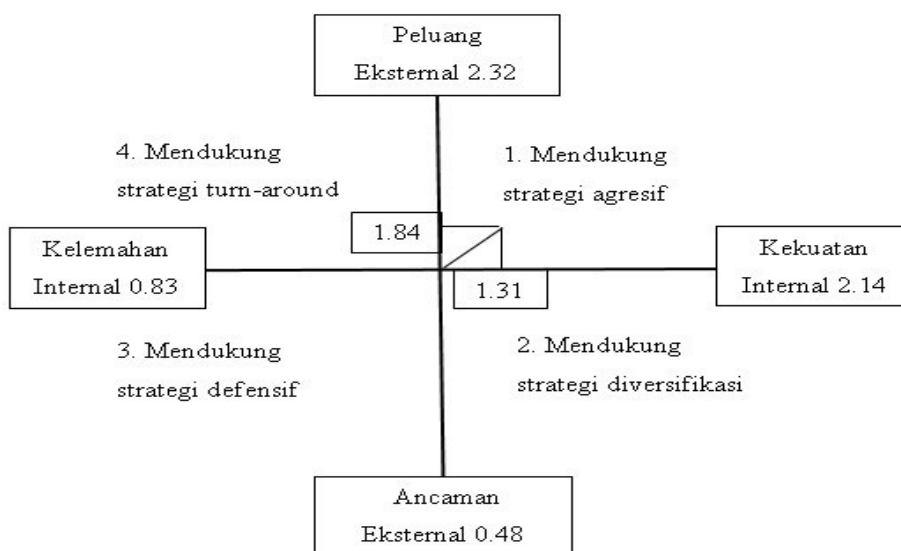
Matriks EFAS

Lingkungan eksternal meliputi faktor-faktor di luar perusahaan yang dapat menimbulkan peluang dan ancaman bagi perusahaan. Identifikasi faktor eksternal bertujuan untuk menentukan faktor kunci apa yang menjadi peluang dan ancaman bagi perusahaan dapat dilihat pada tabel 6. Hasil analisis matriks EFAS, menunjukkan bahwa faktor penting yang mempengaruhi umkm Makaaruien adalah obat herbal selalu diminati di tengah masyarakat juga pemerintah mensupport umkm jamu herbal

dengan skor bobot 0.53. Ancaman yang dihadapi perusahaan, melemahnya umkm karena pandemi sehingga pemerintah membuat kebijakan baru skornya adalah 0.07. Matriks EFAS menghasilkan total skor sebesar 2.80.

Penentuan Posisi UMKM

Menentukan posisi umkm dengan cara memadukan kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*treath*) sehingga dapat ditentukan titik koordinat dalam diagram SWOT.



Gambar 2. Diagram Analisis SWOT

Dari gambar 2, sangat jelas menunjukkan bahwa UMKM Makaaruien berada pada kuadran I, yaitu posisi umkm yang mendukung kebijakan yang agresif. Maksudnya umkm harus lebih meningkatkan kekuatan produk tanpa bahan kimia.

Menentukan Alternatif

Strategi Pengembangan Produk

Berdasarkan hasil identifikasi dengan menggunakan matriks IFAS dan EFAS yang menggambarkan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki umkm serta peluang dan ancaman yang dihadapi umkm. Dengan menggunakan matriks SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities dan Treath*) dapat diperoleh alternatif strategi dengan mengkombinasikan faktor-

faktor internal dan eksternal perusahaan. Matriks SWOT menghasilkan empat tipe strategi yaitu strategi SO (*Strength-Opportunities*), Strategi WO (*Weakness-Opportunities*), strategi ST (*Strength-Treath*) dan strategi WT (*Weakness-Treath*). Dari penyusunan strategi pada matriks SWOT dihasilkan beberapa alternatif strategi antara lain sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strength-Opportunities*), terus mengembangkan produk dengan tetap konsisten pengolahan tanpa bahan kimia, karena obat herbal selalu dicari oleh masyarakat.
2. Strategi ST (*Strength-Treath*), mengembangkan produk baru dengan bahan

berkualitas atau dengan kata lain mencoba bahan baru menjadi bahan utama untuk menghadapi ketika bahan baku seperti jaje merah yang minim.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*), membuat kerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan mesin pengolahan produk UMKM Makaruieen dalam meningkatkan produktivitas jamu herbal.
4. Strategi WT (*Weakness-Treath*), memperhatikan dan meningkatkan internal control pengolaan resiko perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan besar.

Internal	KEKUATAN (S) 1. memiliki berbagai varian produk 2. Bahan baku berkualitas 3. Unkan jamu herbal satu-satunya di kota dan bersertifikat 4. Produk tidak memakai bahan kimia 5. Memiliki sistem informasi yang cukup baik	KELEMAHAN (W) 1. Kurangnya tenaga kerja dalam pengelolaan produk 2. Mesin pengolahan belum memadai 3. Internal control yang dimiliki organisasi masih lemah (belum memiliki sistem pengelolaan resiko) yang andal 4. Kompetensi SDM yang lemah dalam bidang pengolahan dana
Eksternal	Strategi (SO) Terus Mengembangkan produk dengan tetap konsisten pengolahan tanpa bahan kimia, karena obat herbal selalu dicari oleh masyarakat.	Strategi (WO) Membuat kerjasama dengan pemerintah untuk mengembangkan mesin pengolahan produk UMKM Makaruieen dalam meningkatkan produktivitas jamu herbal.
PELUANG (O) 1. satu-satunya penjual jamuherbal dari manado 2. Pemerintah mensupport unkan jamu herbal 3. Obat herbal selalu di minati di tengah masyarakat 4. Bentuk dan bidang investasi sangat baik, termasuk bidang-bidang strategi 5. Tren pasar yang sesuai dengan bisnis	Strategi (ST) Meningkatkan produk baru dengan bahan berkualitas atau dengan kata lain mencoba bahan baru menjadi bahan utama untuk menghadapi ketika bahan baku seperti jaje merah yang minim.	Strategi (WT) Memperhatikan dan meningkatkan internal control pengolaan resiko perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan besar.
	1. Persaingan penjualan herbal dengan pabrikan besar 2. Ketersediaan bahan baku yang minim 3. Melemahnya kondisi pasar akibat pandemic (saat ini) covid-19 4. Melemahnya unkan karena pandemic sehingga pemerintah membuat kebijakan baru	

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, strategi pengembangan UMKM Makaanuien tergolong pada strategi *agresif*. UMKM Makaanuien memiliki kekuatan dan peluang untuk terus mengembangkan produk jamu herbal.

Saran

Dalam rangka pengembangan produk jamu herbal, maka perusahaan harus meningkatkan kontrol internal terutama dalam memperkecil resiko, pengadaan mesin pengolahan produk, dan tenaga kerja pengolahan produk.

DAFTAR PUSTAKA

Nurmayasari dkk, 2018. *Strategi Pengembangan Agroinsutri Jamu Di Jawa Timur*. Jurnal Teknologi Dan Industri Pertanian Vol. 23 No. 2