

BAB I

PENDAHULUAN

BAB I merupakan pendahuluan dari penelitian yang akan membahas tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah beserta asumsi-asumsi yang digunakan dalam penelitian .

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki sumber daya alam yang luar biasa, hal ini memberikan peluang bagi masyarakat untuk mengembangkan ide-idenya bagi pemanfaatan tersebut. Salah satunya yang terkenal yaitu jamu, salah satu bentuk pemanfaatan kekayaan hayati sejak zaman nenek moyang kita sampai sekarang. Jamu memegang peranan penting dalam pemeliharaan kesehatan secara tradisional dan akan terus berlangsung di tengah berkembangnya pengobatan modern (Tilaar, 2010).

Jamu adalah obat yang bersifat herbal dimana tidak mengandung bahan kimia dan berasal dari tanaman-tanaman obat yang berkhasiat. Selain itu selalu ada ulasan mengenai manfaat suatu tanaman untuk dijadikan obat di beberapa media cetak. Jamu tradisional banyak dikonsumsi dikarenakan minimnya efek samping dan harganya yang cenderung lebih murah dibandingkan obat kimia. Selain itu program pemerintah yang mencanangkan *back to nature*.

Tingkat pengkonsumsian jamu di Indonesia sangatlah tinggi, bahan yang digunakan alami sehingga tidak memberikan pengaruh efek samping negatif bagi konsumen. Menurut *World Health Organization (WHO)*, negara-negara di Afrika, Asia dan Amerika Latin menggunakan obat tradisional (herbal) sebagai pelengkap pengobatan primer yang mereka terima. Bahkan di Afrika, sebanyak 80% dari populasi menggunakan obat herbal untuk pengobatan primer (WHO, 2003).

Madura memiliki produk jamu yang sangat dikenali konsumen luas, salah satu contohnya yaitu Jamu Jokotole. Selain *brand* produk terkenal pada produk jamu kuat lelaki yang menjadi kekhasan jamu madura, perusahaan ini juga memiliki produk jamu yang beragam. Perusahaan memproduksi jamu wasir, pegal linu, kuat lelaki, galian rapet dan sebagainya.

Menurut Kotler (2007), Perusahaan lain juga banyak yang memproduksi jamu ini dikawasan madura, pesaing utamanya yaitu produk jamu Nybadrijah dan jamu sumber madu. Jamu Jokotole berusaha meningkatkan pangsa pasar mereka untuk mendapatkan konsumen baru dengan strategi pemasaran yang terbaik., agar mampu meningkatkan kepuasan konsumen dan kenyakin pada produk tersebut sebagai produk jamu yang terkenal di Indonesia dan diluar Indonesia Untuk meningkatkan ketertarikan konsumen untuk membeli suatu produk, kegiatan promosi sangat diperlukan. kualitas produk, harga dan promosi, untuk menarik minat konsumen yaitu distribusi. Distribusi yang baik yaitu kegiatan distribusi yang mementingkan lokasi konsumen, frekuensi pembelian dan jumlah pembelian. Promosi merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk memperkenalkan dan mempengaruhi konsumen supaya tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan. (Indriyo, 2008)

Strategi pemasaran akan bisa berguna dengan optimal bila didukung dengan perencanaan yang terstruktur baik secara internal maupun eksternal, karena dapat menyebabkan kemajuan atau kemunduran pada perusahaan jamu jokotole. Strategi yang tepat membutuhkan pengambilan keputusan mengenai biaya pemasaran, alokasi pemasaran, kondisi pesaing ,pengetahuan tentang target pasar, lokasi pasar, dan segmentasi pasar. Langkah untuk menganalisa strategi pemasaran tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan *game theory* atau disebut dengan teori permainan.

Menurut Zulfikarijah (2004), teori permainan merupakan suatu pendekatan matematis untuk merumuskan situasi persaingan dan konflik antara berbagai kepentingan serta memusatkan suatu analisis keputusan yang berdasarkan pada peristiwa yang aktif dengan tujuan bisa memenangkan permainan. Langkah untuk menggunakan teori permainan ini yaitu dengan menentukan pemain, menentukan strategi yang ada, serta menentukan preferensi dari masing-masing pemain, konsumen akan memilih produk yang dapat memuaskannya. Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti ingin merumuskan strategi pemasaran jamu jokotole dengan metode *game theory*

1.2 Rumusan Masalah

Pada penelitian, permasalahan yang diangkat yaitu bagaimana cara mengoptimalkan strategi pemasaran jamu jokotole dengan metode game theory

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian yaitu untuk mengetahui preferensi konsumen terhadap atribut pada produk jamu jokotole serta merumuskan strategi pemasaran berdasarkan preferensi konsumen tersebut.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari dilakukannya penelitian adalah sebagai berikut:

1. Penulis dapat menerapkan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama masa kuliah ke perusahaan atau kondisi lapangan yang sebenarnya.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi jamu jokotole untuk merumuskan strategi pemasaran.

1.5 Batasan Masalah

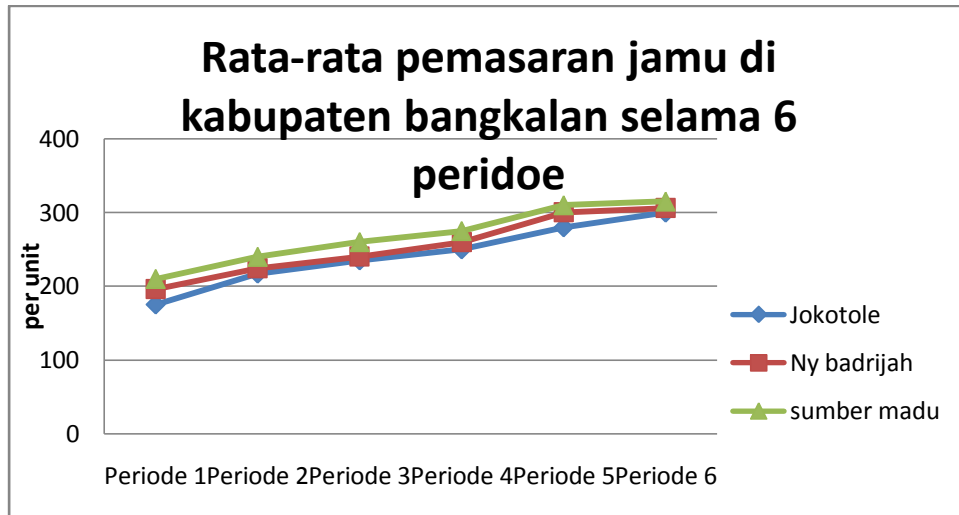
Batasan masalah yang digunakan dalam penelitian yaitu:

1. Responden penelitian yaitu hanya konsumen jamu yang berada di wilayah Bangkalan.
2. Strategi pemasaran hanya berdasarkan pada preferensi konsumen
3. Produk jamu yang diteliti yaitu jamu jokotole, jamu Ny badrijah dan jamu sumber madu.

Tabel 1.1 data rata-rata pemasaran jamu jokotole, jamu Ny badrijah dan jamu sumber madu

	Periode 1	Periode 2	Periode 3	Periode 4	Periode 5	Periode 6
Jokotole	210	240	260	275	310	315
Ny badrijah	196	224	240	260	300	306
sumber madu	175	217	235	250	280	300

Sumber : Data Dinas Perindustrian dan perdagangan kabupaten bangkalan tahun 2015.



Gambar 1.1 Grafik rata-rata pemasaran produk jamu jokotole, jamu Ny badrijah dan jamu sumber madu