

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tumbuhan herbal adalah tumbuhan atau tanaman obat yang dapat dimanfaatkan untuk pengobatan tradisional terhadap penyakit. Sejak zaman dahulu, tumbuhan herbal sudah dimanfaatkan oleh masyarakat madura untuk pengobatan tradisional terhadap penyakit, menggunakan ramuan-ramuan yang berasal dari tumbuhan (rempah-rempah). Jamu (*herbal medicine*) sebagai salah satu pengobatan tradisional yang memegang peranan penting dalam pengobatan. Penduduk di negara berkembang khususnya Indonesia, diperkirakan sekitar 70-80% populasi di negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional (Hesti Mulyani, Sri Harti Widyastuti, 2016). Jenis obat tradisional seperti produk black garlic dengan berbagai variasi seperti kemasan, berat bersih dan harga. Untuk meningkatkan penjualan maka industri harus memiliki strategi yang tepat.

Manajemen strategis tidak terlepas dari perencanaan strategis yang merupakan hal vital dalam mengelola industri. Manajemen strategi merupakan sejumlah keputusan dan tindakan yang mengarah pada penyusunan suatu strategi atau sejumlah strategi yang efektif untuk membantu mencapai sasaran perusahaan. Salah satu metode yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan produk jamu dengan menggunakan metode analisis SWOT dan matriks SPACE dilanjutkan dengan metode QSPM untuk perencanaan strategi yang efektif (Mistiani, 2019).

Strategi yang digunakan untuk mengetahui posisi kinerja perusahaan adalah melalui Analisis SWOT, Matriks SPACE dan QSPM. Analisis SWOT dilakukan dengan matriks IFE (*Internal Factor Evaluation*) yang mendeskripsikan faktor kekuatan dan kelemahan pada perusahaan dan matriks EFE (*Eksternal Factor Evaluation*) menguraikan faktor peluang dan ancaman pada perusahaan. Matriks SPACE didasarkan pada dimensi lingkungan, industri, daya saing, keunggulan finansial, sehingga dapat merumuskan strategi yang tepat. QSPM yang merupakan langkah akhir untuk merumuskan strategi dan sebagai penentu prioritas strategi berdasarkan tingkat kepentingan faktor internal dan eksternal. QSPM untuk menetapkan ketertarikan relatif strategi yang dianggap baik untuk di implementasikan (Setyorini & Santoso, 2016)

Salah satu industri jamu yang masih bertahan sampai saat ini industri jamu di kabupaten sampang UD. Madura sari adalah salah satu industri jamu yang

berada di daerah madura yang terletak di Jl. Pahlawan, kecamatan Sampang, Kabupaten Sampang. Pemiliknya adalah Nyai Hj. Hayati Waladi D.H yang merupakan salah satu pemilik industri jamu yang ada di kabupaten Sampang. Berbagai jenis jamu yang di produksi salah satunya yaitu produk *black garlic*. *Black garlic* ini merupakan jamu yang berasal dari bahan bawang putih yang difermentasi menjadi bawang hitam dengan berbagai khasiat diantaranya untuk menurunkan kolesterol, mencegah diabetes, meningkatkan kekebalan tubuh, dan mencegah kanker. Kendala produk black garlic di UD. Madura Sari yaitu banyaknya pesaing sehingga perusahaan harus memiliki strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan dan mencapai kesuksesan dalam menghadapi persaingan di industri jamu.

UD. Madura Sari melakukan produksi *Black Garlic* setiap 3 bulan 1 kali dengan jumlah produk kurang lebih 100 produk. Dalam waktu 3 bulan produk black garlic hanya terjual 20 – 50 produk yang terjual, dalam kurung 3 bulan hanya 50% produk yang terjual. Hal ini menunjukkan penjualan sangat lambat. *Black garlic* tergolong jenis jamu baru dan belum banyak mengetahui keunggulannya. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan untuk merencanakan strategi perusahaan pada UD. Madura Sari dari lingkungan internal maupun eksternal dengan metode yang digunakan adalah analisis SWOT, SPACE dan QSPM, sehingga bisa diketahui posisi perusahaan dan menentukan prioritas alternatif strategi perusahaan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan menghadapi persaingan industri.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini antara lain :

Bagaimana urutan prioritas strategi pada perusahaan yang dapat dijalankan dan digunakan pada produk *Black Garlic* Ud. Madura Sari dalam meningkatkan pengembangan produk menggunakan analisis SWOT, matriks SPACE dan QSPM.

1.3 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi hanya pada tahap proses manajemen strategi dengan menggunakan 3 metode, Metode matriks SWOT, SPACE matriks dan QSPM. Hasil dan formulasi strategi ini untuk memberikan bahan pertimbangan pada saat melakukan pengembangan strategi pada produk *black garlic* di UD. Madura Sari jl. Pahlawan Kec. Sampang Kab. Sampang.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menentukan strategi pengembangan pada produk *black garlic*
2. Menentukan urutan prioritas strategi pengembangan pada produk *black garlic*

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yaitu:

1. Penelitian ini diharapkan menjadikan produk *black garlic* lebih unggul dan memiliki nilai jual yang tinggi.
2. Penelitian ini diharapkan bisa menambah referensi bagi industri jamu untuk dapat mengembangkan strategi penjualan produk jamu.