

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri jamu di Indonesia dimulai sekitar tahun 1900-an. Pabrik-pabrik jamu dengan skala besar mulai berdiri di Indonesia seperti merek Jamu Jago, Mustika Ratu, Nyoya Meneer, Sido Muncul, dan lainnya (Kemenperin RI 2015). Selain produsen dengan skala besar jamu tradisional juga banyak diproduksi oleh pelaku industri jamu dengan skala kecil, seperti di Kabupaten Sampang.

Sampang merupakan salah satu Kabupaten yang berada di pulau Madura, salah satu potensi alam yang dimiliki oleh tanah Madura yaitu banyaknya tumbuhan obat yang tumbuh secara subur dan beranekaragam. Kabupaten Sampang memiliki jenis tanaman obat diantaranya yaitu, jahe, kunci, kunyit, lengkuas, temu hitam, sirih, lempuyang, cabe jamu, pinang, asam, lidah buaya dan lainnya (Dinkes Kab. Sampang 2015). Menurut data Dinas kesehatan Kab. Sampang Tahun 2015, tercatat sebanyak 3 industri jamu.

Tabel 1.1 Data industri jamu di Kabupaten Sampang tahun 2015.

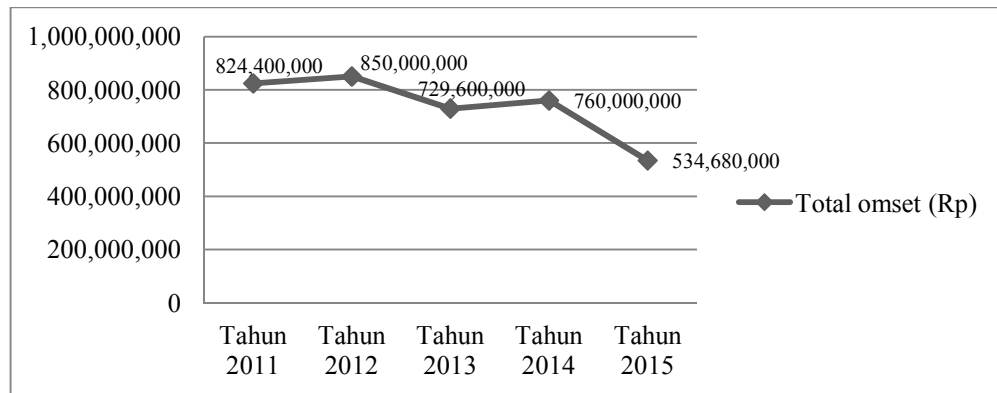
No	Nama industri	Nama pemilik	Alamat	Nomor IKOT
1.	Putri Pahlawan	Ny. Asmat	Jl. Pahlawan 5	P2T/11/03.10/VI 2011
2.	Madura Sari	Ny. H. waladi	Jl. Pahlawan	068/IKOT/JATIM/1997
3.	Madura Ayu	Hj. Misbahah	Jl. Pahlawan 4	09-3527210

Sumber: Dinas kesehatan Kabupaten Sampang (2015).

Masing-masing industri jamu tersebut mengalami persaingan, pesaing tersebut berasal dari pelaku industri jamu yang berada didalam maupun luar Kab. Sampang. Adanya persaingan ini menyebabkan para pelaku industri saling memperebutkan pangsa pasar untuk meningkatkan *profitnya*. Hal ini juga dirasakan oleh industri jamu dengan merek dagang Madura Sari.

Madura Sari adalah salah satu industri jamu yang terletak di Jl. Pahlawan, Kelurahan Rongtengah-Sampang. Pemiliknya adalah Ny. Hj. Waladi Damanhuri dan merupakan generasi ke-3, industri jamu ini sudah berumur sekitar ± 100 tahun. Berbagai jenis jamu yang diproduksi diantaranya yaitu jamu empot-empot legit Madura, jamu galian rapet wangi Madura, jamu galian singset Madura, dan lainnya.

Salah satu adanya persaingan yang dirasakan oleh industri jamu Madura Sari yaitu menurunnya pendapatan industri setiap tahunnya.



Gambar 1.1 Total pendapatan industri jamu Madura Sari Tahun 2011-2015.

Gambar 1.1 menjelaskan bahwa pendapatan rata-rata selama kurun waktu 4 tahun terakhir yaitu pada tahun 2011-2014 sebesar Rp. 791.000.000/tahun, namun pada tahun 2015 omset yang didapatkan sebesar Rp. 534.680.000/tahun. Dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2015 Madura Sari mengalami penurunan pendapatan yang drastis dibandingkan pada tahun-tahun sebelumnya. Berdasarkan wawancara dengan pemilik salah satu penyebab penurunan pendapatan ini dikarenakan adanya pesaing industri jamu diluar daerah Sampang, maupun industri jamu yang berada di Kab. Sampang. Pesaing terdekat jamu Madura Sari yaitu industri jamu Madura ayu dan Putri pahlawan yang menghasilkan produk yang relatif sama dan lokasi industri saling berdekatan yaitu di kawasan Jl. Pahlawan. Omset yang diperoleh pesaingnya yaitu Madura Ayu dengan jumlah $\pm 200.000.000$ /tahun, sedangkan Putri Pahlawan $\pm 180.000.000$ /tahun.

Suatu industri membutuhkan strategi yang sesuai dengan kondisi industri untuk dapat bertahan dipasar, dapat menghadapi persaingan, ancaman dan peluang. Strategi yang paling tepat bagi suatu industri harus disusun dengan mempertimbangkan kondisi industrinya. Kondisi tersebut terdiri dari faktor eksternal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor internal (peluang dan ancaman) dalam lingkungan industri yang selalu berubah dan semakin kompetitif (David 2009).

Industri jamu Madura Sari harus mengetahui kekuatan dan kelemahan industrinya dibandingkan dengan pesaing-pesaing utamanya. Namun industri ini juga harus mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing, sehingga Madura Sari dapat merumuskan keunggulan bersaing terhadap para pesaingnya. Berdasarkan hal tersebut, maka Madura Sari harus melakukan penetapan strategi bersaing yang tepat untuk mendukung perkembangan perusahaan di masa yang akan datang. Oleh karena itu dalam penelitian ini akan dilakukan analisis strategi bersaing industri jamu Madura Sari menggunakan *Competitive Profile Matriks* (CPM), analisis SWOT (*Strenghts-Opportunities-Weaknesess-Threats*), IE (*Internal-Eksternal*) dan metode QSPM (*Quantitative Strategic Planning Matriks*).

Competitive Profil Matriks (CPM) bertujuan untuk mengidentifikasi posisi pesaing industri jamu Madura Sari. Sedangkan matriks SWOT akan memperoleh beberapa alternatif yang dihasilkan dari empat jenis strategi, matriks Internal – Eksternal (IE) memberikan hasil pemetaan posisi berbagai divisi organisasi dalam tampilan 9 sel strategi. Selanjutnya akan menggunakan metode QSPM David (2009) menerangkan tujuannya dilakukan QSPM untuk mendapatkan daftar prioritas dari beberapa alternatif, sehingga akan menentukan strategi yang terbaik.

1.2 Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi hanya pada tahap pertama proses manajemen strategi yaitu perumusan strategi dengan menggunakan metode tahap pemasukan, tahap pencocokan dan tahap pengambilan keputusan. Hasil dan formulasi strategi ini dimaksudkan untuk memberikan bahan pertimbangan bagi manajemen dalam melakukan perencanaan, sedangkan tahap implementasi dan tahap evaluasi strategi di perusahaan merupakan wewenang penuh manajemen perusahaan. Penelitian ini juga tidak membahas masalah yang terkait dengan proses dan pengembangan produksi.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas didapatkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa saja faktor *internal* dan *eksternal* industri jamu Madura Sari ?

2. Bagaimana posisi strategis industri jamu Madura Sari dibandingkan dengan pesaing terdekatnya ?
3. Bagaimana perencanaan strategi bersaing industri jamu Madura Sari ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui faktor *internal* dan *eksternal* industri jamu Madura Sari
2. Menentukan posisi strategis industri jamu Madura Sari dibandingkan dengan pesaing terdekatnya
3. Menentukan perencanaan strategi bersaing industri jamu Madura Sari

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yaitu:

1. Bagi penulis

Bagi penulis penelitian ini adalah kesempatan untuk menerapkan ilmu yang sudah didapat dibangku kuliah, belajar memahami dan menyelesaikan persoalan manajemen dalam dunia bisnis yang sebenarnya.

2. Bagi industri jamu Madura Sari

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan dalam menjalankan usaha dengan menerapkan sistem manajemen yang strategis.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan pembaca, dan dapat dijadikan acuan atau perbandingan dalam melakukan studi lanjutan, khususnya mengenai strategi bersaing industri jamu.