

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH JAMU TRADISIONAL MADURA PADA PERUSAHAAN JAMU JANOR KONENG DI KABUPATEN PAMEKASAN

Kabupaten Pamekasan merupakan salah satu kabupaten di pulau madura yang memiliki potensi produksi dan pengembangan jamu tradisional dengan total 13 kecamatan yang memiliki banyak usaha jamu tradisional berbentuk UMKM salah satunya yaitu PJ. Janor Koneng. PJ. Janor Koneng merupakan perusahaan jamu tradisional tertua di kabupaten pamekasan yang telah berumur 100 tahun lebih yang bisnisnya dikelola secara turun temurun. saat ini di kelola oleh ibu sarah lubabah, dan dikategorikan bisnis yang cukup besar.

Namun masih terdapat beberapa masalah terkait strategi dan pengembangan dalam operasionalnya antara lain teknologi pembuatan jamu, pemasaran yang belum efektif, persaingan dengan kompetitor, harga bahan baku berfluktuasi, desain produk dan kemasan masih sederhana, serta kurangnya kemitraan dan support dalam pengembangan produk.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan dan strategi pengembangan pada UMKM jamu tradisional PJ. Janor Koneng pamekasan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu studi kasus. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu kuesioner, wawancara dan studi pustaka. Teknik analisis data yang di gunakan yaitu perhitungan IFAS, EFAS, IE Matrix, SWOT, dan QSPM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Prioritas strategi yang dapat ditetapkan industri jamu di Kabupaten Pemekasan antara lain meningkatkan kualitas produk, Meningkatkan promosi dan memperluas daerah pemasaran, Meningkatkan kemitraan, dan Mempertahankan citra/*image* perusahaan.

Kata Kunci: Jamu, Strategi Pengembangan, UMKM, SWOT, QSPM.

ABSTACT

SMALL MEDIUM ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY OF TRADITIONAL MADURA HERBAL MEDICINE AT JAMU JANOR KONENG COMPANY IN PAMEKASAN

Pamekasan Regency is one of the regencies on the island of Madura that has the potential for production and development of traditional herbal medicine with a total of 13 sub-districts that have many traditional herbal medicine businesses in the form of MSMEs, one of which is PJ. Janor Koneng. PJ. Janor Koneng is the oldest traditional herbal medicine company in Pamekasan Regency which has more than 100 years of age whose business has been managed for generations. Currently managed by Mrs. Sarah Lubabah, and is categorized as a fairly large business.

However, there are still some problems related to strategy and development in its operations, including herbal medicine manufacturing technology, ineffective marketing, competition with competitors, fluctuating raw material prices, simple product and packaging designs, and lack of partnership and support in product development.

This study aims to determine the planning and development strategy of SMEs in traditional herbal medicine PJ. Janor Koneng Pamekasan. The method used in this research is a case study. The data collection techniques used are questionnaires, interviews and literature studies. The data analysis technique used is the calculation of IFAS, EFAS, IE Matrix, SWOT, and QSPM. The results of this study indicate that the strategic priorities that can be set by the herbal medicine industry in Pemekasan Regency include improving product quality, increasing promotion and expanding marketing areas, increasing partnerships, and maintaining company image.

Keywords: Herbal Medicine, Development Strategy, UMKM, SWOT, QSPM.