

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jamu adalah obat tradisional berbahan alami dan warisan budaya Indonesia yang telah diwariskan secara turun-temurun dari generasi ke generasi untuk kesehatan. Jamu tradisional merupakan obat yang bersifat herbal dimana tidak mengandung bahan kimia dan berasal dari tanaman-tanaman obat berkhasiat. Jamu tradisional banyak yang dikonsumsi dikarenakan minimnya efek samping dan harganya yang cenderung lebih murah dibandingkan obat kimia lainnya (Arrafi *et al.*, 2020).

Jamu gendong merupakan jamu dalam bentuk cair yang dijual penjajah dalam botol yang diletakkan dalam keranjang yang di gendong di punggung belakang, jamu gendong dikemas dalam botol. Jamu tersebut tidak diawetkan dan diedarkan tanpa penadaan. Hal ini memungkinkan jamu gendong dapat diproduksi oleh siapa saja yang menghendakinya. Pengolahannya dilakukan dengan cara merebus seluruh bahan atau dengan mengambil sari yang terkandung dalam bahan baku, kemudian mencampurkannya dengan air matang. Jamu gendong dibuat dalam skala industri rumah tangga yang menggunakan peralatan sederhana dan memanfaatkan tenaga manusia pada pengolahannya (Suharmiati, 2005).

Kesehatan merupakan salah satu dari sekian banyak komponen lain yang berperan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Kesehatan sangat penting dalam menjalankan aktivitas kegiatan ditambah pandemi saat ini yang rentan dengan kondisi kesehatan tubuh. Banyak cara untuk menjaga daya tahan tubuh dengan minum jamu tradisional yang biasa dijual oleh pedagang dengan istilah “jamu gendong”. Usaha jamu gendong di era sekarang masih memiliki potensi yang cukup besar, baik di desa maupun diperkotaan. Usaha jamu gendong merupakan aktivitas usaha yang dilakukan perseorangan, dengan menggunakan bahan dasar rempah-rempah, kemudian diolah menjadi bentuk cairan yang dibuat secara langsung dengan kondisi jamu masih segar dan langsung dijual kepada konsumen (Haryanti dan Nugroho, 2021).

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 untuk

merumuskan strategi yang efektif adalah metode SWOT karena dapat menggambarkan kondisi internal dan eksternal perusahaan dilanjutkan dengan QSPM (Quantitative strategic planning matrik) untuk menentukan prioritas strategi berdasarkan tingkat kepentingan faktor internal dan eksternal (Munica *et al.* 2017).

Penjualan jamu gendong masih menjadi kekhawatiran masyarakat untuk meminimalkan jamu gendong dan kecemasan hal tersebut masih dijadikan pertanyaan apakah proses peracikan jamu gendong dinilai tidak sesuai dengan standar karena masih belum adanya pengujian terhadap jamu tersebut. Akan tetapi Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM) RI, merilis pernyataan resminya melalui infografisnya, BPOM menyatakan bahwa usaha jamu gendong tidak memerlukan izin edar resmi hal tersebut dikarenakan usaha jamu gendong adalah usaha yang dilakukan secara perorangan dengan menggunakan bahan obat tradisional dalam bentuk cair yang dibuat segar dengan tujuan untuk diujakan secara langsung kepada konsumen. Hal tersebut dipertegas oleh pasal 4 Permenkes 007 tahun 2012 tentang registrasi OT, produk obat tradisional tidak wajib daftar yaitu dibuat oleh usaha jamu gendong dan usaha jamu racikan, simplisia dan sediaan gelenik untuk keperluan industri dan keperluan layanan pengobatan tradisional, digunakan untuk penelitian, sampel untuk registrasi dan pameran dalam jumlah terbatas dan tidak diperjual belikan.

Permasalahan yang ada pada usaha jamu gendong di Kecamatan Blega ini yang mana usaha jamu gendong yang mulai menurun dan kurang aktif lagi dengan adanya pandemi. Yang seharusnya meningkatkan penjualan dengan mengonsumsi jamu untuk meningkatkan daya tahan tubuh tetapi berbanding terbalik yaitu mengalami penurunan dikarenakan pada kondisi saat itu masyarakat memilih berdiam diri di dalam rumah dan sebagian penjual jamu gendong memilih pulang kampung karena tidak ada masukan sama sekali yang menyebabkan turunnya nilai ekonomi. Rata-rata penjual jamu tersebut berasal dari solo dan menetap di Blega untuk meneruskan penjualan jamu tradisional yang sudah menjadi turun-temurun. Penjual jamu gendong didominasi perempuan, sampai saat ini usaha jamu gendong masih bertahan. Jamu yang dijual juga bermacam-macam sesuai peminat dan permintaan pelanggan. Jamu yang dijual tidak hanya dalam bentuk jamu cair saja, tapi juga ada jamu bungkusan dari pabrik. Jenis jamu yang dijual tidak lain seperti beras kencur, kunci sirih, kunyit asam, pahitan dan masih ada lagi lainnya. Penjual jamu

gendong biasanya menjual dagangannya dengan berkeliling ke setiap desa-desa atau kampung-kampung sesuai tempat langganannya dan juga berjualan di pasar dengan berkeliling atau menetap dengan satu titik, karena pasar juga merupakan tempat yang sangat ramai dikunjungi oleh masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Akan tetapi untuk menempuh tempat yang dituju dengan perkiraan 5 kilometer untuk jarak tempuh dan biasanya ibu penjual jamu menggunakan angkutan umum atau ojek lalu ibu penjual jamu turun disatu titik dan mulai berkeliling. Ada juga ibu penjual jamu untuk mengirit uang ongkos dan ditambah susahnya angkutan umum ibu penjual jamu menggunakan sepeda untuk berkeliling dari kampung ke kampung. Jamu gendong ini sangat memudahkan konsumen untuk mengonsumsi jamu karena ibu penjual jamu akan mendatangi rumah-rumah dengan berkeliling dan juga bisa membeli di pasar-pasar setempat, jamu ini juga mempraktikkan konsumen dengan menyediakan kemasan botol jika ingin dibawa kerumah dan bisa juga di simpan dalam lemari es yang mana bisa tahan sampai 2-3 hari dalam suhu dingin.

Peneliti melakukan pemilihan lokasi di Kecamatan Blega Kabupaten Bangkalan karena menurunnya pengembangan jamu tradisional ini ditambah dengan jamu tradisional atau jamu gendong ini belum adanya pengujian secara spesifikasi dan kurang menariknya dalam kemasan yang ada sehingga tidak terdapat merk yang tertera pada jamu tersebut. Akan tetapi penjual jamu tetap terus memasarkan jamu tradisional tersebut guna untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Jamu gendong ini tidak hanya menjual jamu cair saja akan tetapi juga menyediakan jamu yang dikemas dalam jamu bubuk atau biasa disebut jamu bungkusan yang diolah atau proses pembuatan jamu melalui dari pabrik jamu dan juga dengan penambahan menjual kacang-kacangan, pentol. Hal tersebut untuk menarik konsumen agar membeli jamu dan secara tidak langsung memperkenalkan kembali jamu tradisional tersebut. Penambahan produk tersebut juga untuk meningkatkan keuntungan jika tidak diimbangi dengan penambahan penjualan, ibu penjual jamu tidak mengalami balik modal kalau hanya mengandalkan dari jamu cair saja dan juga dengan penamba Karena terjangkaunya harga jamu yang mana berkisar Rp. 2000-3000 untuk sat gelas. Hal tersebut memperoleh penghasilan rata-rata untuk setiap harinya berkisaran Rp. 100.000-150.000 penghasilan tersebut termasuk laba kotor karena tidak signifikan dengan pengurangan uang transportasi dan uang makan lainnya. Dengan ini menarik peneliti untuk melakukan penelitian mengenai strategi

penjual jamu gendong di Kecamatan Blega Kabupaten Bangkalan yang dapat diambil untuk mengetahui strategi pengembangn jamu gendong yang berada di Kecamatan Blega agar terus tetap berkembang dimasa modern saat ini. Perencanaan strategi diperlukan untuk usaha jamu gendong di Kecamatan Blega sebagai upaya menghindari adanya penurunan jumlah produksi dan jumlah usaha penjual jamu gendong. Dengan adanya analisis mengenai kondisi obyektif faktor internal dan eksternal yang dimiliki oleh usaha jamu gendong sebagai upaya pengembangan usaha jamu gendong yang ada di Kecamatan Blega.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi penjualan jamu gendong di Kecamatan Blega?

1.3 Batasan Penelitian

Penelitian ini dibatasi hanya pada tahap proses manajemen strategi yaitu perumusan strategi dengan menggunakan tiga metode tahap pemasukan (*the input stage*), tahap pencocokan (*the mathcing stage*), tahap keputusan (*the decision stage*). Hasil dan formulasi strategi ini dimaksudkan untuk memberikan bahan pertimbangan dalam melakukan perencanaan strategi pengembangan jamu gendong di Kecamatan Blega.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui alternatif strategi yang dapat digunakan sebagai upaya pengembangan jamu gendong di Kecamatan Blega.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini yaitu;

1. Menjadikan produk jamu gendong lebih unggul, sehingga memiliki nilai ekonomi tinggi
2. Sebagai pengembangan ilmu pengetahuan